

**JUAL BELI *ONLINE* DALAM PERSPEKTIF AKAD *ISTISHNA'*
MENURUT PEMIKIRAN IMAM ABU HANIFAH
(STUDI *USER* APLIKASI *GO-FOOD* DI MAKASSAR)**



SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana
Ekonomi Islam (S.E) pada Jurusan Ekonomi Islam
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Alauddin Makassar

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
MAKASSAR

Oleh:

KHAERUL MUHAJIRIN

NIM. 90100115028

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN
MAKASSAR
2020**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Khaerul Muhajirin
NIM : 90100115028
Tempat/Tgl Lahir : Bungoro, 29 September 1997
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Samalewa, Kec. Bungoro, Kab. Pangkep
Judul : *Jual Beli Online Dalam Perspektif Akad Istishna'*
Menurut Pemikiran Imam Abu Hanifah (Studi Kasus
User Aplikasi Go-Food Di Makassar)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar asli karya sendiri. Jika kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, oleh orang lain, sebagian atau seluruh, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Makassar 19 Februari 2020
Penyusun,

KHAERUL MUHAJIRIN
NIM. 90100115028

PERSETUJUAN PENGUJI DAN PEMBIMBING

Nama : Khaerul Muhajirin
Nim : 90100115028
Jurusan : Ekonomi Islam
Judul : *Jual Beli Online Dalam Perspektif Akad Istishna' Menurut Pemikiran Imam Abu Hanifah (Studi Kasus User Aplikasi Go-Food Di Makassar).*

Setelah dengan seksama meneliti dan mengoreksi skripsi yang bersangkutan, kami selaku penguji dan pembimbing bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan pada ujian **HASIL**.

Samata - Gowa, 2020

DOSEN PENGUJI DAN PEMBIMBING

Penguji I : Dr. Hj. Rahmawati Muin, S.Ag., M.Ag.

Penguji II : Dr. Siradjuddin, SE., M.Si.

Pembimbing I : Akramunnas, SE., MM.

Pembimbing II : Hj. Wahidah Abdullah, S.Ag., M.Ag.

KATA PENGANTAR

Assalamu ‘alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Alhamdulillah rabbil ‘alamin, kata yang pertama dalam pengantar ini karena berkat nikmat kesehatan, rezeki, dan kekuatan kesabaran yang diberikan Allah Subhanahu Wa Ta’ala kepada penyusun sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada junjungan Baginda Nabi Muhammad Shallallahu’alaihi Wasallam sebagai suri tauladan, penyampai amanah dan pemberi nasihat kepada kita umat manusia, sahabat, keluarga, dan para pengikutnya yang istiqamah dan In Syaa Allah di ridhoi Allah Subhanahu Wa Ta’ala.

Skripsi yang berjudul “Jual Beli *Online* Dalam Perspektif Akad *Istishna’* Menurut Pemikiran Imam Abu Hanifah (Studi Kasus *User* Aplikasi *Go-Food* Di Makassar)” dapat penyusun selesaikan dengan baik. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi S1 pada jurusan Ekonomi Islam di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

Pada kesempatan ini, penyusun mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya khususnya kepada kedua orang tua tercinta Ayahanda Amir Ma’ruf dan Ibunda Sutia sebagai motivator terbaik dan memberikan kasih sayang yang tidak akan tergantikan dengan apapun dan jasanya tidak akan bisa terbayarkan dan keluarga saya yang selalu menyemangati dan membantu penyusun selama menyelesaikan studi S1.

Banyak hambatan yang dalam penyusunan tugas skripsi ini, namun dengan kerja keras dan juga tekad yang sangat kuat serta adanya dukungan, bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak yang turut memberikan andil secara langsung maupun tidak langsung, dukungan moril maupun material sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu penyusun mengucapkan banyak terima kasih dengan segala ketulusan dan kerendahan hati kepada:

1. Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang selalu memberikan kemudahan dan kesabaran kepada penyusun sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Bapak Prof. Hamdan Juhannis M.A, Ph. D selaku rector Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
3. Bapak Prof. Dr, H, Abustami Ilyas, M. Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
4. Bapak Ahmad Efendi, SE, M.M. selaku ketua Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
5. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar yang telah banyak memberikan bantuan bimbingan dan pengajaran kepada penyusun selama berada di bangku perkuliahan.

6. Staf akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar yang telah membantu penyusun dalam mengurus surat-surat dan berkas-berkas yang dibutuhkan dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Bapak Akramunnas, S.E MM. selaku pembimbing I dan Dra. Hj. Wahidah Abdullah, M.Ag selaku pembimbing II atas kesediaannya memberikan waktu luang kepada penyusun untuk membimbing, mengarahkan dan memberikan masukan-masukan yang sangat membantu dan berharga dalam menyusun skripsi ini.
8. Ibu Dr. Hj. Rahmawati Muin, M.Ag selaku penguji I dan bapak Dr. Siradjuddin, SE., M.Si. selaku penguji II atas kesediaannya memberikan masukan yang membangun dalam menyusun skripsi ini.
9. Seluruh teman-teman Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar yang memberikan semangat dan motivasi dalam mengerjakan tugas selama perkuliahan dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang turut memberikan bantuan secara ikhlas dan tulus.
10. Pemerintah Kab. Pangkep yang telah memberikan beasiswa prestasi untuk menyelesaikan studi S1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

Penyusun mengucapkan banyak terima kasih yang tak terhingga, semoga Allah Subhanahu Wa Ta'ala menerima amal ibadah kita semua di sisi-Nya dan menjadikan sripsi ini bermanfaat bagi orang banyak dalam menambah wawasan.

Wassalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Makassar 19 Februari 2020
Penyusun,

KHAERUL MUHAJIRIN
NIM. 90100115028



DAFTAR ISI

JUDUL SKRIPSI.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING DAN PENGUJI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv-vii
DAFTAR ISI	viii-ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
ABSTRAK.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1-7
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus	4
C. Rumusan Masalah	5
D. Kajian Pustaka.....	6
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
BAB II TINJAUAN TEORITIS	8-25
A. Konsep Jual Beli	8
B. Jual Beli <i>Online</i>	14
C. Jual Beli Istishna'	18
D. Pemikiran Imam Abu Hanifah	21
BAB III METODE PENELITIAN	26-32
A. Lokasi Penelitian	26
B. Kerangka Pikir	26
C. Jenis Penelitian.....	27
D. Instrumen Penelitian.....	27
E. Pendekatan Penelitian.....	28
F. Sumber Data.....	28
G. Teknik Pengumpulan Data.....	29
H. Teknik Analisis Data	31

I. Pengujian Keabsahan Data	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	33-60
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	33
B. Profil Informan.....	37
C. Penerapan Jual Beli <i>Online</i> Pada Masyarakat Dengan Menggunakan Fitur <i>Go-food</i> di Makassar	39
D. Perspektif Akad <i>Istishna</i> ' Menurut Pemikiran Imam Abu Hanifah Terhadap Jual Beli <i>Online</i> Melalui Fitur <i>Go-food</i> di Makassar	48
BAB V PENUTUP	61-62
A. Kesimpulan	61
B. Saran	62
DAFTAR PUSTAKA.....	63-64
BIOGRAFI PENULIS	65
Lampiran 1	66-81
Lampiran 2	82-84



DAFTAR TABEL

Hasil Penelitian.....	48
Tabulasi Data Penerapan Transaksi <i>Go-food</i> di Makassar	67
Tabulasi Data Penerapan Waktu Penyerahan <i>Go-food</i>	74
Tabulasi Data Penjelasan Harga Makanan <i>Go-food</i>	76
Tabulasi Data Penjelasan Spesifikasi Makanan <i>Go-food</i>	79



DAFTAR GAMBAR

Kerangka Pikir.....	39
Proses Transaksi <i>Go-food</i>	48
Penjelasan Harga dalam Fitur <i>Go-food</i>	52
Penjelasan Spesifikasi Makanan dalam Fitur <i>Go-food</i>	57
Wawancara dengan <i>User</i> Fitur <i>Go-food</i>	83
Produsen membuat pesanan <i>Go-food</i>	83
Produsen selesai membuat pesanan <i>Go-food</i>	84
Wawancara dengan produsen <i>Go-food</i>	84
Wawancara dengan driver Go-jek	85
Lokasi penelitian.....	85



ABSTRAK

NAMA : Khaerul Muhajirin

NIM : 90100115028

**Judul : JUAL BELI ONLINE DALAM PERSPEKTIF AKAD
ISTISHNA' MENURUT PEMIKIRAN IMAM ABU
HANIFAH
(STUDI KASUS USER APLIKASI GO-FOOD DI
MAKASSAR)**

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui penerapan jual beli *online* pada masyarakat dengan menggunakan fitur *Go-food* di Makassar dan Bagaimana perspektif akad *istishna'* Imam Abu Hanifah terhadap jual beli *online* melalui fitur *Go-food* di Makassar. Jual beli *go-food* dilakukan secara *online* tanpa pertemuan langsung antara penjual dan pembeli. Sehingga rentan terjadinya ketidak sesuaian pesanan atau kesepakatan antara penjual dan pembeli yang dilarang syariat karena termasuk perbuatan zalim dalam bermuamalah. Penelitian ini merupakan jenis data kualitatif yang bersumber dari pengalaman *user go-food* di Makassar. Hasil dari penelitian ini bahwa pesanan makanan dalam *go-food* dilakukan secara *online* menggunakan aplikasi go-jek. Awalnya restoran bekerjasama dengan fitur *go-food* dengan cara mendaftar di perusahaan go-jek. Setelah itu *costumer* memesannya secara *online* melalui fitur *go-food* dan selanjutnya pesanan akan di terima *driver* go-jek melalui aplikasi. *Driver* membeli makanan ke restoran sesuai pesanan lalu mengantarnya ke *costumer*. Penjual makanan di aplikasi *go-food* sesuai dengan akad *istishna'* pemikiran Imam Abu Hanifah yaitu pembayaran pesanan yang sudah jelas karena ada harga makanan dan biaya pengiriman yang tertera dalam aplikasi. Pembayaran menggunakan uang tunai dengan cara langsung maupun tidak menggunakan uang elektronik *go-pay*. Tidak ada waktu yang tetap ditentukan untuk penyerahan pesanan yang ditentukan dalam fitur *go-food* sehingga lama pesanan diterima konsumen sesuai dengan kesepakatan dengan mempertimbangkan situasi saat *driver* go-jek yang antri membeli makanan, kemacetan lalulintas saat mengantar makanan, dan jarak pengiriman. *User go-food* yakni produsen menjelaskan makanan yang dijualnya secara tidak langsung kepada konsumen tetapi penjelasan makanan sudah ada dalam aplikasi *go-food* seperti penjelasan singkat bahan, nama, dan gambar. Alamat restoran makanan yang dipesan juga tertera serta penjelasannya sudah sesuai dengan yang dijual restoran.

Kata Kunci: *Akad Istishna', Go-food*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Jual beli *online* merupakan cara yang baru dalam dunia perdagangan pada kehidupan masyarakat di zaman moderen. Jual beli *online* juga dianggap praktis karena pemasarannya secara *online* menggunakan internet sebagai sumber informasi yang potensial untuk memudahkan sistem kehidupan. Masyarakat lebih hemat dalam mengeluarkan waktu dan tenaga dengan bertransaksi tanpa perlu bertemu langsung sehingga jual beli bisa dilakukan kapanpun dan dimanapun. Oleh karena itu Jual beli *online* sangat populer di zaman sekarang.¹

Gambar makanan yang ditampilkan sangat menarik dan menggugah selera makan *costumer*. Kita tidak tahu apakah makanan yang ditampilkan dalam aplikasi *Go-food* itu sesuai dengan pesanan atau tidak. Karena persaingan dalam jual beli *online* sangat ketat sehingga foto tampilan makanan sangat penting untuk mendapatkan *costumer*. Gambar dalam aplikasi tersebut dapat mewakili informasi bentuk produk yang akan diperoleh *costumer* dengan melihatnya di aplikasi ketika berbelanja *online*.

¹ Febi Trafena Talika, "Manfaat Internet Sebagai Media Komunikasi Bagi Remaja Di Desa Air Mangga Kecamatan Laiwui Kabupaten Halmahera Selatan", *Jurnal Acta Diurna*, Vol. 5 No. 1 (2016), h. 2.

Semua proses jual beli secara *online* sebaiknya dilakukan secara hati-hati, untuk menghindari ketidakpuasan dari *costumer* dan membuat baik reputasi produsen yang bisa dipercaya oleh *costumernya*. Agar aktifitas jual beli *online* bisa menjadi bisnis yang lebih baik dan menjadi solusi yang memudahkan *costumer* dalam berbelanja, masyarakat sebagai pelaku jual beli *online* perlu menerapkan nilai-nilai Islam dalam berbisnis.

Manusia ketika memenuhi kebutuhannya banyak yang melakukan pertukaran barang atau jual beli. Sebagai umat islam, kita perlu menerapkan nilai-nilai agama islam ke seluruh aktifitas kita termasuk dalam jual beli. Dalam agama Islam juga telah mengatur interaksi jual beli tersebut dengan baik untuk kemaslahatan manusia, agar terbebas dari tindakan-tindakan batil seperti menipu, atau sengaja menyembunyikan kecacatan produk dalam jual beli terhadap *costumer* dalam mencari keuntungan yang hanya menimbulkan kerugian pihak lain.² Allah telah melarang mengkonsumsi harta yang dihasilkan dengan cara batil dalam QS Al Baqarah/2 : 188.

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ

Terjemahnya: Dan janganlah kamu makan harta di antara kamu dengan jalan yang batil.³

Makanan yang tersedia dalam aplikasi *Go-food* hanya makanan dari restoran yang telah melakukan pendaftaran dengan perusahaan Go-jek. Bentuk kerjasamanya yaitu Go-jek mendapatkan upah setiap pemesanan makanan melalui

² Sirajuddin, "Konsep Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali", *Jurnal LAA MAISYIR*, Vol. 3 No. 1 (Juni 2016), h. 55.

³ Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Surabaya: CV Fajar Mulya, 2015), h. 29.

fitur aplikasi *Go-food* dalam aplikasi Go-jek. Transaksi yang terjadi yaitu ada dengan cara pemesanan secara *online* kemudian pembayaran bisa ditempat ketika penyerahan makanan. Dalam fitur *Go-food costumer* dapat memilih melakukan pembayaran makanan melalui *go-pay* atau pembayaran di tempat ketika pesanan diterima. Akan tetapi kebanyakan *costumer* memilih melakukan pembayaran ditempat yang sama halnya dengan akad *istishna'* yang dikemukakan Abu Hanifah.

Istishna' adalah akad jual beli dengan cara pesanan di antara dua belah pihak atau lebih dengan spesifikasi dan pembayaran tertentu. Barang yang dipesan belum diproduksi atau tidak tersedia di pasaran. Pembayaran dapat secara kontan atau dengan cicilan tergantung kesepakatan kedua belah pihak. *Istishna'* merupakan salah satu pemikiran Abu Hanifah yang merupakan seorang ulama yang cukup besar dan luas pengaruhnya dalam pemikiran hukum Islam yang lebih cenderung rasional.⁴

Karena jual beli *online* yang diterapkan masyarakat pada saat membeli makanan melalui fitur *Go-food* yang transaksinya dengan cara pesanan yang lebih moderen dengan menggunakan internet, penulis tertarik meneliti dan membandingkannya dengan pemikiran ekonomi klasik cara jual beli pesanan dengan akad *istishna'* menurut pemikiran Abu Hanifah dengan judul **“Jual Beli Online Dalam Perspektif Akad *Istishna'* Menurut Pemikiran Imam Abu Hanifah (Studi Kasus User Aplikasi *Go-food* Di Makassar)”**.

⁴ Siti Mujiatun, “Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna”, *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, Vol. 13 No. 2 (September 2013), h. 203.

B. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus

1. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini dimaksud untuk membatasi studi kualitatif dan membatasi penelitian untuk memilih antara data yang relevan dan data yang tidak relevan. Pembatasan dalam penelitian kualitatif ini lebih berfokus pada urgensi dari masalah yang dihadapi dalam penelitian ini. Penelitian ini akan difokuskan pada praktek jual beli *online* dalam perspektif akad *istishna*’ menurut pemikiran Abu Hanifah yang objek utamanya merupakan masyarakat di makassar yang melakukan transaksi melalui *Go-food* yang merupakan salah satu fitur dari aplikasi Go-jek.

2. Deskripsi Fokus

Agar memudahkan pembahasan dan menghindari kesalahpahaman dalam penulisan skripsi ini, penulis terlebih dahulu mendeskripsikan dari beberapa yang dianggap sebagai kata kunci dari pembahasan ini, diantaranya sebagai berikut:

a. Jual Beli *Online*

Jual beli *Online* yang dimaksudkan disini yaitu cara masyarakat dalam melakukan aktivitas jual beli makanan, yang memanfaatkan aplikasi Go-jek dengan fitur *Go-food* secara *online*. Masyarakat dalam proses pemesanan makanan pada suatu restoran atau rumah makan melalui perantara aplikasi *smartphone* kemudian pesanan diantarkan melalui kurir ojek *online*. Pembayaran bisa dilakukan secara langsung ketika pesanan telah sampai. Sehingga antara penjual dan pembeli tidak mesti bertemu secara langsung untuk melakukan transaksi, komunikasi, dan tawar menawar tapi ada perantara aplikasi dan kurir ojek *online* yang akan memudahkan transaksi dengan memanfaatkan teknologi informasi internet.

b. *Akad Istishna'*

Salah satu pemikiran Abu Hanifah yang merupakan seorang ulama yang menuangkan pemikirannya pada perekonomian tentang bagaimana syarat-syarat melakukan jual beli pesanan berlandaskan syariat islam yaitu dengan menggunakan akad *istishna'*. Karena merupakan jual beli barang yang dilakukan tanpa bertemu secara langsung, maka harus dilakukan dengan hati-hati dan sesuai dengan syariat Islam agar pelaku ekonomi terlindungi dari kerugian. Abu Hanifah menawarkan *istishna'* yang berarti meminta untuk dibuatkan suatu barang tertentu dengan syarat-syarat tertentu untuk diserahkan pada masa yang akan datang dan barang yang dibuatkan tidak memerlukan waktu yang lama untuk pembuatannya.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang telah dipaparkan di atas, dapat dirumuskan pokok permasalahan bagaimanakah “jual beli *online* dalam perspektif akad *istishna'* menurut pemikiran Abu Hanifah?”.

Adapun yang menjadi sub masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini ada dua yaitu:

1. Bagaimana penerapan jual beli *online* pada masyarakat dengan menggunakan fitur *Go-food* di Makassar?
2. Bagaimana perspektif akad *istishna'* menurut pemikiran Abu Hanifah terhadap jual beli *online* melalui fitur *Go-food* di Makassar?

D. *Kajian Pustaka*

Sekedar menambah pengetahuan agar membantu dalam melakukan penelitian, penulis mengambil beberapa karya ilmiah yang berhubungan dengan judul penelitian untuk menjadi refrensi dalam menyusun skripsi, diantaranya :

1. Nabila Zatadini dan Mohammad Ghozali dalam jurnalnya yang berjudul “Analisis Pemikiran Ekonomi Islam Imam Abu Hanifah”. Metode kajian yang digunakan adalah penelitian literatur. Metode penelitian yang digunakan adalah induktif, deduktif, dan analisis deskriptif komparatif, tujuan penelitian ini untuk melestarikan Ekonomi Islam khususnya pemikiran Abu Hanifah agar umat manusia tidak mengikuti konsep ekonomi konvensional yang berdampak memperluas kesenjangan ekonomi antara orang kaya dan orang miskin.
2. Friska Muthi Wulandari dalam jurnalnya yang berjudul “Jual Beli *Online* Yang Aman Dan *Syar’i* (Studi Terhadap Pedagang Pelaku Bisnis *Online* Di Kalangan Mahasiswa Dan Alumni Fakultas Syari’ Ah Dan Hukum UIN Sunan Kalijaga)”. Metode penelitian yang digunakan adalah survei, tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana cara melakukan jual beli *online* yang *syar’i* dan aman dengan cara transver via ATM, transaksi dengan sistem *Cash On Delivery (COD)*, teransaksi menggunakan Rekening Bersama (Rekber).
3. Munir Salim dalam jurnalnya yang berjudul “Jual Beli Secara *Online* Menurut Pandangan Hukum Islam”. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif naratif, dalam jurnal tersebut membolehkan Jual Beli

Online karena asal *mu'amalah* adalah *al-ibaadah* (boleh) selama tidak ada dalil yang melarangnya, terhindar dari riba, penipuan, dan yang sejenisnya.

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Menganalisis penerapan jual beli *online* pada masyarakat dengan menggunakan fitur *Go-food* di Makassar.
- b. Menganalisis perspektif akad *istishna'* menurut pemikiran Abu Hanifah terhadap jual beli *online* melalui fitur *Go-food* di Makassar.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Secara teoritis dapat menambah pengetahuan keislaman masyarakat dibidang ekonomi pada umumnya, dan *civitas academica* Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada khususnya, dan dapat menjadi acuan bagi peneliti selanjutnya sehingga proses pengkajian akan terus berlangsung dan akan memperoleh hasil yang lebih baik.
- b. Secara praktis bisa menjadi rujukan praktek jual beli akad *istishna* dan jual beli *online* sesuai syariat Islam dengan mengetahui syarat-syarat jual beli *istishna'* menurut pemikiran Abu Hanifah dan sesuai dengan perkembangan dewasa ini yang senantiasa menerapkan nilai-nilai islam saat melakukan jual beli.

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

A. Konsep Jual Beli

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *albai'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-syira* (beli). Dengan demikian, kata *al-bai'* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli. Jual beli atau bisnis menurut bahasa berasal dari kata (بيع) bentuk jamaknya (ايو) . Jual beli atau bisnis menurut bahasa berasal dari kata (بيعاً - بيع - ع باء) dan konjungsinya adalah “بيعاً - بيع - ع باء” yang artinya menjual. Menurut bahasa, jual beli berarti menukarkan sesuatu dengan sesuatu.⁵

Baik penjual maupun pembeli dinamakan *baa'i`un* dan *bayyi'un*, *musytarin* dan *syaarin*. Secara terminologi, jual beli menurut ulama Hanafi adalah tukar-menukar maal (barang atau harta) dengan maal yang dilakukan dengan cara tertentu. Atau, tukar-menukar barang yang bernilai dengan semacamnya dengan cara yang sah dan khusus, yakni ijab-qabul atau *mu'aathaa'* (tanpa *ijab qabul*) dengan demikian, jual beli satu dirham dengan satu dirham tidak termasuk jual beli, karena tidak sah. Begitu pula, jual beli seperti bangkai, debu dan darah tidak sah, karena ia termasuk jual beli barang yang tidak disenangi.⁶

⁵ Shobirin, “Jual Beli Dalam Pandangan Islam”, *Jurnal Bisnis*, Vol. 3 No.2 (Desember 2015), h. 240-241.

⁶ Daharmi Astuti, “Persepsi Masyarakat Terhadap Akad Jual Beli Online Perspektif Ekonomi Syariah”, *Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, Vol. 1 No. 1 (Juni 2018), h. 16.

Barang yang Dijual Belikan Dalam Islam tidak semua barang dapat diperjual belikan. Ada beberapa ketentuan yang harus diperhatikan; pertama mempunyai manfaat, kedua bersih. Berdasarkan hal tersebut barang yang merusak dan kotor, atau salah satunya dihukumi dilarang diperdagangkan. Jika barang kotor harus dibersihkan lalu boleh diperjual belikan agar higienis dan tidak menimbulkan penyakit. Misalnya buah yang baru dipetik sebaiknya dibersihkan terlebih dahulu karena dalam keadaan masih kotor terkena debu atau kotoran lainnya pada saat masih berada di pohonnya. Kemudian barang yang belum dimiliki tidak boleh diperjual belikan karena barang harus benar-benar ada dan nyata dalam artian harus jelas barangnya ada. Seperti tidak boleh menjual buah pohon yang belum berbuah atau menjual sapi yang masih berada dalam kandungan induknya.⁷

2. Dasar Hukum Jual Beli

Hukum jual beli telah diatur dalam syariat Islam, Allah berfirman dalam QS Al Baqarah/2: 275.

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Terjemahnya : Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.⁸

Menurut M. Quraish Shihab menafsirkan “tuhan menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” dalam ayat tersebut hukum halal dan haram tidak akan ditentukan tanpa adanya “sesuatu” yang membedakannya, dan “sesuatu” itulah yang menjadi penyebab keharaman riba. Riba yang dipraktekkan pada masa-masa

⁷ Apipuddin, “Konsep Jual Beli Dalam Islam”, *Jurnal Islaminomic*, Vol. 5 No. 2 (Agustus 2016), h. 80-81.

⁸ Departemen Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya: CV Fajar Mulya, 2015), h. 47.

turunnya Al-Qur'an adalah kelebihan yang dipungut bersama jumlah hutang, pungutan yang mengandung penganiayaan dan penindasan, bukan sekedar kelebihan atau penambahan dari jumlah hutang. Berbeda dengan aktifitas jual beli dihalalkan karena mengandung unsur saling menguntungkan, penjual mendapat keuntungan berupa penghasilan dari jualanya dan pembeli mendapat keuntungan berupa manfaat dari apa yang dibelinya. Aktifitas jual beli mengasah kreatifitas masyarakat dalam menciptakan barang-barang kebutuhan, membuat masyarakat produktif, sehingga menumbuhkan perekonomian dan mensejahterakan masyarakat.⁹

Selain itu Allah SWT juga berfirman mengenai hukum jual beli terdapat di dalam QS An-Nisa/4: 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِإِطْلٍ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahnya :

Wahai orang-orang yang beriman ! Jangan kamu saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.¹⁰

Menurut M. Quraish Shihab menafsirkan *bil-batil*, memakan harta dengan tidak seimbang, sedang perolehan interaksi yang tidak seimbang, sedang perolehan interaksi yang tidak seimbang itulah yang dimaksud dengan batil. Janganlah kamu memakan harta sebagian antara kamu, yakni janganlah memperoleh dan

⁹Harun, "Riba Menurut Pemikiran M. Quraish Shihab", *Jurnal SHUF*, Vol. 27 No. 1 (Mei 2015), h.45-49.

¹⁰Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya: CV Fajar Mulya, 2015), h. 83.

menggunakannya. Pengembangan harta tidak dapat terjadi kecuali dengan interaksi antar manusia lain, dalam bentuk pertukaran dan bantu-membantu, makna-makna inilah yang dikandung oleh penggunaan kata “antara kamu” dalam firman-Nya yang melalui uraian menyangkut perolehan harta terjadi antara dua pihak.

Harta seakan-akan berada di tengah kedua pihak pada posisi ujung yang berhadapan. Keuntungan dan kerugian dari interaksi itu, tidak boleh ditarik terlalu jauh oleh masing-masing, sehingga salah satu pihak merugi, sedangkan pihak yang lain mendapat keuntungan, sehingga dan kedudukan kedua pihak tidak lagi seimbang. Perolehan yang tidak seimbang adalah batil dan yang batil adalah segala sesuatu yang tidak hak, tidak dibenarkan oleh hukum, serta tidak sejalan dengan tuntunan *ilahi*, walaupun dilakukan atas dasar kerelaan yang berinteraksi.¹¹

Allah swt melarang hamba hambanya yang mukmin memakan harta sesamanya dengan cara yang batil dan cara-cara mencari keuntungan yang tidak sah dan melanggar syariat seperti riba, perjudian, dan yang serupa dengan itu dari macam-macam tipu daya yang tanpa seakan-akan sesuai dengan hukum syariat. Allah SWT mengecualikan dari larangan ini pencarian harta dengan jalan perniagaan yang dilakukan atas dasar suka sama suka oleh kedua belah pihak yang bersangkutan.

Dasar suka sama suka (*an taradhin*) dalam aktifitas jual beli adalah antara penjual pembeli dalam bertansaksi sama-sama mendapatkan keuntungan. Antara penjual dan pembeli benar-benar merelakan melakukan suatu transaksi hingga telah

¹¹ Badan Litbang dan Diklat Kementrian Agama RI, *Tafsir Al-Qur'an Tematik*, (Jakarta Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2017), h. 143-144.

tercapai kata sepakat. Adanya kebebasan, maka tidak sah akad penjualan yang dilakukan oleh orang yang dipaksa tanpa ada alasan yang dibenarkan atau memojokkan orang hingga tidak dapat menolak penjualan tersebut.

Allah SWT mengharamkan kepada ummat manusia memakan harta sesama dengan jalan yang batil, seperti menipu, mencuri, memeras, merusak, dan cara lain yang tidak diridai oleh Allah SWT, kecuali dengan jalan perniagaan atau jual beli yang didasari atas suka sama suka dan tidak ada pihak yang terzalimi. Nabi Muhammad SAW bersabda dalam hadis yang diriwayatkan oleh imam Bazzar yang artinya: Dari Rif'ah Ibn Rafi sesungguhnya Rasulullah pernah ditanya usaha apa yang paling baik? Rasulullah SAW menjawab “Usaha seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (jujur)”. (H.R. Al-Bazzar dan disahihkan oleh al-Hakim)

Hadis lain yang diriwayatkan oleh Imam Muslim yang berbunyi, Rasulullah SAW bersabda yang artinya: dari Hurairah RA. Rasulullah SAW mencegah dari jual beli melempar kerikil dan jual beli *gharar* (H.R. Muslim).¹² Berdasarkan hadis tersebut jual beli diperbolehkan dan merupakan usaha yang mulia selama dilakukan dengan cara jujur terhindar dari *gharar* yang merupakan hal ketidaktahuan terhadap akibat suatu perkara, kejadian atau peristiwa dalam transaksi perdagangan atau jual beli, atau ketidakjelasan antara baik dengan buruknya.¹³ Dalam jual beli *online* penjual harus menjelaskan barang yang

¹² Wati Susiawati, “Jual Beli dalam Konteks Kekinian”, *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 8 No. 2 (November 2017), h. 174.

¹³ Nadratuzzarman Hosen, “Analisis Bentuk Gharar Dalam Transaksi Ekonomi”, *Jurnal Al-Iqtishad*, Vol. 1 No. 1 (Januari 2009), h. 54

dijualnya menyampaikan kekurangan dan kelebihan barang dengan jujur tidak menyembuyikan kecacatan barang agar pembeli tidak salah paham dan tertipu.

3. Rukun Dan Syarat Jual Beli

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual beli itu dapat dikatakan sah oleh *syara'*. Dalam menentukan rukun jual beli terdapat perbedaan pendapat ulama. Menurut mereka yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanyalah kerelaan kedua belah pihak untuk melakukan transaksi jual beli. Akan tetapi karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit untuk diindra sehingga tidak kelihatan, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli, menurut mereka boleh tergambar dalam *ijab* dan *qabul* atau melalui cara saling memberikan barang dan harga barang. Jumhur Ulama menyatakan rukun jual beli itu ada empat, yaitu:

- a. Ada orang yang beraqad atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli).
- b. Ada barang yang dibeli
- c. Ada nilai tukar pengganti barang
- d. Ada shighat (*lafal ijab dan qabul*)¹⁴

Antara penjual dan pembeli harus ada *ijab* dan *qabul* yaitu kesepakatan keduanya baik itu dalam hal harga, barang, takaran, dan sifatnya. Tidak adanya kesepakatan dalam akad suatu jual beli maka tidak sah. Contohnya, penjual sudah menetapkan harga suatu barang namun pembeli tetap mengambil barang tersebut dibawah harga yang ditetapkan penjual. Selain itu orang yang melakukan transaksi barang harus memenuhi persyaratan. Syaratnya yaitu pembeli merupakan *mumayiz* adalah sudah bisa membedakan. Contohnya pembeli *mumayiz* jika disuruh

¹⁴ Syamsul Effendi, "Jual Beli Dengan Sistem Tranfer Dana Melalui Bank Dalam Pandangn Islam", *Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma*, Vol. 4. No. 3 (Nopember 2017), h. 68.

membelikan suatu barang tertentu maka dia membelikan barang yang benar sesuai dengan ketentuan yang menyuruh. Contoh orang yang belum *mumayiz* yaitu orang gila tidak boleh melakukan jual beli. Kemudian orang yang dipaksa membeli barang tidak sah transaksinya.¹⁵

B. Jual Beli Online

1. Pengertian Jual Beli Online

Jual beli *online* adalah kesepakatan jual beli melalui internet antara pihak yang menjual barang dengan pihak yang membeli barang yang dijual sesuai harga yang ditawarkan. Jual beli secara *online* menerapkan sistem jual beli dengan hanya memperlihatkan gambar dan keterangan spesifikasi barang di internet. Tidak ada kontak secara langsung antara penjual dan pembeli. Jual beli dilakukan melalui suatu jaringan yang terkoneksi dengan menggunakan alat-alat elektronik seperti *handphone* dan komputer. Dibutuhkan kepercayaan dan kejujuran yang sangat tinggi karena barang tidak dilihat langsung oleh pembeli.

Penjual (*merchant*) dan pembeli (*consumer*) sebagai pihak-pihak yang melakukan transaksi merupakan komponen dasar terjadinya sebuah transaksi. Penjual adalah pelaku transaksi yang melakukan transaksi dagang terhadap barang dagangannya dan dipasarkan melalui jaringan internet.¹⁶ Dalam transaksi *online*, pembeli dapat melihat barang atau jasa yang ditawarkan pada layar monitor, namun

¹⁵ Apipuddin, "Konsep Jual Beli Dalam Islam (Analisis Pemikiran Abdu al-Rahman al-Jaziri dalam Kitab al-Fiqh 'Ala alMadahib al-Arba'ah)", *Jurnal ISLAMINOMIC*, Vol. 5 No. 2 (Agustus 2016), h. 84.

¹⁶ Ashabul Fadhli, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan Aakd As-Salam Dalam Transaksi E-Commerce", *Jurnal Mashabi*, Vol. 15 No. 1 (Juni 2016), h. 9.

objek tersebut tidak bisa seketika diperoleh karena harus menunggu dikirim oleh pihak penjual. Lamanya masa pengiriman tergantung dari lokasi pembeli dan pemilihan jasa kurir dalam pengiriman. Disamping itu penjual tidak dapat langsung memeriksa kondisi barang yang akan ia beli, apakah sesuai dengan spesifikasi yang telah dicantumkan di toko *online* nya, apakah ada cacatnya atau tidak.¹⁷

2. Subjek dan Objek Jual Beli *Online*

Dalam transaksi jual beli *online*, penjual dan pembeli tidak bertemu langsung dalam satu tempat melainkan melalui dunia maya. Adapun yang menjadi subjek jual beli *online* tidak berbeda dengan jual beli secara konvensional, yaitu pelaku usaha selaku penjual yang menjual barangnya dan pembeli sebagai *costumer* yang membayar harga barang. Penjualan dan pembelian *online* terkadang hanya dilandasi oleh kepercayaan, artinya pelaku jual beli *online* kadang tidak jelas sehingga rentan terjadinya penipuan.

Adapun yang menjadi objek jual beli *online*, yaitu barang atau jasa yang dibeli oleh *costumer*, namun barang atau jasa tidak dilihat langsung oleh pembeli selaku subjek jual beli *online*. Sangat berbeda dengan jual beli secara konvensional dimana penjual dan pembeli dapat bertemu dan melihat objek jual beli secara langsung, sehingga memungkinkan pembeli mendapatkan kepastian terkait dengan kualitas barang yang ingin dibelinya dan bisa menyentuhnya langsung untuk memeriksa kondisi barang sebelum sepakat membeli barang tersebut, sehingga sangat minim terjadi tindakan penipuan.

¹⁷ Retno Dyah Pekerti dan Eliada Herwiyanti, "Transaksi Jual Bei Online dalam Perspektif Syariah Madzhab Asy-Syafi'I", *Jurnal Ekonom Bisnis dan Akuntansi*, Vol. 20 No. 2 (2018), h. 5.

3. Kelebihan dan Kekurangan Jual Beli *Online*

Adapun beberapa kelebihan yang akan didapatkan dalam melakukan transaksi jual beli secara *online* antara lain :

- a. Pembeli tidak perlu mendatangi toko untuk mendapatkan barang, cukup terkoneksi dengan Internet, pilih barang dan selanjutnya melakukan pemesanan barang, dan barang akan di antar kerumah.
- b. Menghemat waktu dan biaya transportasi berbelanja, karena semua barang belanjaan bisa dipesan melalui perantara media internet khususnya situs yang menjual belikan barang apa yang ingin di beli.
- c. Pilihan yang ditawarkan sangat beragam, sehingga sebelum melakukan pemesanan kita dapat membandingkan semua produk dan harga yang ditawarkan oleh perusahaan.
- d. Dengan perantara via internet pembeli dapat membeli barang di negara lain secara *online*.
- e. Harga yang ditawarkan sangat komfetitif, karena tingkat persaingan dari pelaku usaha melalui media internet sehingga mereka bersaing untuk menarik perhatian dengan cara menawarkan harga serendah-rendahnya.¹⁸

Disamping keuntungan yang didapat dalam transaksi jual beli *online*, beberapa kerugian yang dapat timbul dalam transaksi jual beli *online* antarl ain:

- a. Produk tidak dapat dicoba dalam jual beli *online* produk yang ditawarkan adalah bermacam-macam dan beragam, dan semua produk tersebut tidak dapat

¹⁸ Tira Nur Fitria, "Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negar", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Vol. 3 No. 1 (Maret 2017), h. 56-57.

dicoba. Penjual hanya mencantumkan spesifikasi produknya di internet seperti kualitas bahan, kuantitas barang, ukurannya dan gambarnya.

- b. Standar dari barang tidak sesuai dengan aslinya, di situs toko berbasis *online* yang ditampilkan adalah foto/gambar barang yang di tawarkan. Kesamaan dari barang foto/gambar yang kita lihat di sekitar monitor tidak bisa sepenuhnya persis sama dengan barang yang akan dibeli. Foto/gambar yang ditampilkan di internet hanyalah contoh dari produk lain yang sejenis kemudian dipersiapkan semenarik mungkin dan menggunakan teknik pengambilan gambar tertentu agar terlihat menarik.
- c. Pengiriman mahal, tergantung jarak lokasi barang yang akan dikirim, semakin jauh akan semakin mahal. Pemilik toko *online* masih memerlukan jasa pengiriman, dan yang menentukan pengiriman produk adalah pembeli barang-barang tersebut. Mereka bisa memilih melalui pengiriman jasa JNE, TIKI, Pos Indonesia, dan sebagainya. Setiap jasa pengiriman memiliki tarif yang berbeda-beda dengan jarak yang sama.
- d. Risiko penipuan karena pembeli tidak bertemu langsung dengan penjual. Pastikan belanja pada penjual *online* yang dapat sudah terpercaya. Bahayanya uang akan diteruskan ke penjual meskipun produk tidak sesuai dengan pesanan. Barang yang telah sampai akan sulit dikembalikan dan *costumer* merugi karena uang pengiriman akan terpakai sia-sia untuk mengembalikan barang yang tidak sesuai dengan pesanan.¹⁹

¹⁹ Tira Nur Fitria, "Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negar", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Vol. 3 No. 1 (Maret 2017), h. 57-58.

C. *Jual Beli Istishna'*

1. Pengertian *Jual Beli Istishna'*

Jual beli istishna' merupakan bentuk transaksi dengan sistem pembayaran secara disegerakan atau secara ditangguhkan sesuai kesepakatan dan penyerahan barang yang ditangguhkan. Dalam Islam menjelaskan adanya transaksi yang bersifat fisik tanpa menghadirkan benda yang dipesan, tetapi dengan ketentuan harus menyatakan sifat benda secara benar apa adanya.²⁰

Istishna' secara etimologis adalah bersal dari kata *sitashna* 'asy-sya'i, artinya meminta membuat sesuatu. Yakni meminta kepada seorang pembuat untuk mengerjakan sesuatu. Adapun *Istishna'* secara terminologis adalah transaksi terhadap barang dagangan dalam tanggungan yang disyaratkan untuk mengerjakannya. Objek transaksinya adalah barang yang harus dikerjakan dan pekerjaan pembuatan barang itu. Menurut Komplikasi Hukum Ekonomi Syariah, *istishna'* adalah jual beli barang atau jasa dalam bentuk pemesanan dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pihak pemesan dan pihak penjual.

Praktik ekonomi *Bai' al-Istishna'* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada si pembeli akhir. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta

²⁰ Munir Salim, "Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Hukum Islam", *Jurnal Al-Daulah*, Vol. 6 No. 2 (Desember 2017), h. 373.

sistem pembayaran. Pembayaran pada *Istishna'* dapat di awal, ditengah dan di akhir sesuai dengan perjanjian.²¹

2. Dasar Hukum *Istishna'*

Dasar hukum *istishna'* menurut Abu Hanifah yang merupakan seorang ulama mazhab fikih menggunakan pendekatan rasional, sehingga terkenal dengan aliran rasional. Abu Hanifah dalam menggali sebuah hukum, langkah-langkah yang ditempuh yaitu dengan cara melihat Alqur'an, kemudian hadis, selanjutnya qiyas, dan terakhir istihsan.²²

Sebagai dasar hukum jual beli *istishna'* dalam Islam agar manusia dalam memenuhi kebutuhannya dengan cara transaksi jual beli *istishna'* diberkahi Allah dan membawa kemaslahatan adalah:

- a. Firman Allah dalam QS Al Baqarah/2 : 282.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengamalkan apa yang akan ditulis itu, dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya.²³

²¹ Astri Widyanti, "Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli Istishna' pada Usaha Pembuatan Perahu Nelayan Desa Pagirikan Kabupaten Indramayu", *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 4 No. 2 (2018), h. 777-778.

²² Apipuddin, "Konsep Jual Beli Dalam Islam (Analisis Pemikiran Abdu al-Rahman al-Jaziri dalam Kitab al-Fiqh 'Ala alMadahib al-Arba'ah)", *Jurnal ISLAMINOMIC*, Vol. 5 No. 2 (Agustus 2016), h. 78.

²³ Departemen Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya: CV Fajar Mulya, 2015), h. 48.

Dalam ayat ini diperintahkan untuk transaksi yang tidak secara tunai baik yang memiliki nilai besar, ataupun kecil harus dicatat dalam sebuah pembukuan, menjadi saksi hukumnya fardhu kifayah, dan janganlah enggan menjadi saksi dengan alasan kemaslahatan pribadi, disisi lain hendaknya yang melakukan muamalah tidak memberi mudharat kepada saksi dan pencatat transaksi, perintah bertakwa diakhir ayat dimaksudkan agar yang melakukan transaksi perdagangan tidak menggunakan pengetahuannya untuk menarik keuntungan yang berakibat kerugian dipihak lain..²⁴

b. Hadis riwayat Ibn Majah :

Artinya: Dari Shuhaib ra, bahwasanya Nabi SAW berkata; ada tiga hal yang padanya berkah yaitu jual beli tangguh, jual beli muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan dirumah sendiri bukan untuk dijual. Hadis riwayat Ibn Majah.²⁵

c. *Ijma'*:

Kesepakatan ulama' (*ijma'*) akan bolehnya jual beli salam dikutip dari pernyataan Ibnu Mundzir yang mengatakan bahwa semua ahli ilmu telah sepakat bahwa jual beli *istisna* hukumnya sama dengan *salam* yaitu diperbolehkan. Agar memudahkan kebutuhan dan keperluan urusan manusia. Pemilik lahan pertanian, perkebunan ataupun perniagaan terkadang membutuhkan modal untuk mengelola usaha mereka hingga siap dipasarkan, maka jual beli pesanan diperbolehkan untuk mengakomodir kebutuhan mereka..²⁶

²⁴Mhd. Syahman Sitompul, dkk., "Implimentasi Surat al-Baqarah Ayat 282 Dalam Pertanggungjawaban Mesjid Di Sumatera Timur", *Jurnal Human Falah*, Vol. 3 No. 2 (Juli – Desember 2016), h. 208-209.

²⁵ Siti Mujiatun, "Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna", *Jurnal Risat Akuntansi Dan Bisnis*, Vol. 13 No. 2 (September 2013), h. 208.

²⁶ Sprida, "Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli", *Jurnal Ilmu Syariah*, Vol. 4 No. 1 (Juni 2016), h. 124.

D. Pemikiran Imam Abu Hanifah

1. Biografi Imam Abu Hanifah

Imam Abu Hanifah lahir di Kufah pada tahun 80 hijriah pada masa khilafah Abdul Malik bin Marwan. Ia lahir dengan nama Nu'man bin Tsabit bin Marzuban, dari keturunan Persia. Imam Abu Hanifah aslinya berasal dari Kabul Ibukota Afghanistan saat ini, namun kakeknya Marzuban masuk Islam pada masa khilafah Umar bin Khattab yang akhirnya membuat ia pindah ke Kufah dan menetap di sana.²⁷

Dari keadaan yang sangat pluralis dan dinamis, Abu Hanifah tumbuh dari didikan orang tuanya yang religius. Sementara itu ada kecenderungan yang dimiliki orang tuanya dan sangat berpengaruh kepada Abu Hanifah, yaitu proporsi penggunaan akal yang sangat tinggi dalam berinteraksi dengan teks, sehingga ketika beliau mulai dewasa dimana latar belakangnya sebagai seorang pedagang yang kelak akan banyak mempengaruhi dalam membaca sebuah teks dalam hukum Islam sangat terbiasa melakukan perdebatan dan dialog dengan golongan-golongan kepercayaan yang berkembang di masanya, di samping juga banyak berinteraksi dengan pengikut aliran keagamaan yang eksis waktu itu.²⁸

Abu Hanifah belajar kepada Hammad selama 18 tahun sejak ia berumur 20 tahun hingga wafatnya Hammad pada tahun 120 H. Sejak saat itu, Abu Hanifah menggantikannya sebagai guru utama fiqh di Kufah. Ketenarannya menyebar, para

²⁷ Nabila Zatadini dan Mohammad Gozali, "Analisis Pemikiran Ekonomi Islam Imam Abu Hanifah", *Journal of Islamic Economic*, Vol. 3 No. 1 (2018), h. 31.

²⁸ H. Bustomi Ibrohim, "Hadis Dalam Pemikiran Imam Abu Hanifah", *Jurnal Saintifika Islamica*, Vol. 2 No. 2 (Juli-Desember 2015), h. 16.

ahli hadis dan fiqh hadir, orang-orang dari setiap kota besar di dunia islam datang untuk belajar bersamanya. Selain berguru pada Hammad, Abu Hanifah juga berguru pada ulama lainnya. Ia berguru kepada 4.000 ulama, yang terdiri dari 7 shahabah, 93 tabi'in, dan sisanya tabi'u tabiin. Tidak heran jika ia dapat belajar dari guru sebanyak itu, karena ia hidup hampir 70 tahun dan menunaikan haji 55 kali selama hidupnya.

Selain memiliki guru yang banyak, Abu Hanifah juga memiliki murid yang sangat banyak hingga mencapai ribuan. Adapun murid-murid yang paling terkenal adalah Abu Yusuf, Ibnu Mubarak, Muhammad bin Hasan, Yahya bin Zakaria, Hibban, Qasim bin Ma'n, bin Abdurrahman bin Abdullah bin Mas'ud, Daud Al-Tha'i, Fadhil bin 'Iyadh. Kekayaan ilmu Abu Hanifah tertuang pada buku-bukunya seperti: Kitab Al-Athar, Ilmu Kalam Al-Fiqh Al-Akbar Wa Al-Fiqh Al-Ausath, Kitab Al-'Alim Wa Al-Mut'allim, Kitab Al-Risalah, Kitab Al-Risalah Ila Ustman. Selain itu Abu Hanifah menulis hadits dan mengumpulkannya, serta menulis tentang fiqh, aqidah dan lain sebagainya.²⁹

2. Metode *Ijtihad* Imam Abu Hanifah

Cara beliau berijtihad dan menggunakan pikiran terlihat dari bagaimana beliau memposisikan al-Qur'an, sunnah, *ijma'*, qiyas, dan istihsan. Ada sebagian kalangan yang menyangka bahwa Imam Abu Hanifah itu sedikit perbendaharaan haditsnya dan beliau tidak meriwayatkan kecuali 17 hadits saja. Ternyata ini adalah pendapat yang salah, karena yang benar adalah bahwa beliau meriwayatkan hadits

²⁹ Nabila Zatadini dan Mohammad Gozali, "Analisis Pemikiran Ekonomi Islam Imam Abu Hanifah", *Journal of Islamic Economic*, Vol. 3 No. 1, h. 34-35.

secara sendiri 215 hadits selain yang dikeluarkan secara berserikat bersama imam-imam lain. Beliau memiliki kitab musnad yang di dalamnya diriwayatkan sebanyak 118 hadits dalam bab shalat saja.

Adapun musnad Imam Abu Hanifah itu bukanlah hasil dari pengumpulannya, dan hadits-hadits yang datang dari Imam Abu Hanifah itu terkumpul dalam kitab al-Atsar yang diriwayatkan Muhammad bin al-Hasan dari beliau. Dalam karangan-karangan Muhammad bin al-Hasan dan Abu Yusuf sebelumnya didapati juga hadits dari Abu Hanifah lainnya. Abu al-Muayid Muhammad bin Mahmud al-Khawarizmi (w. 650 H) telah mengumpulkan musnad Abu Hanifah, dicetak di Mesir pada tahun 1326 H, hampir mencapai 8000 halaman besar, yang dikutipnya dari 15 musnad yang dikumpulkan dari karya Imam Abu Hanifah lalu para ulama hadits berpaling padanya. Musnad-musnad ini dikumpulkan menurut susunan bab fiqih.³⁰

3. Pemikiran Akad *Istishna'* Abu Hanifah

Dalam pemikiran Abu Hanifah terhadap jual beli *istishna'* atau jual beli pesanan terdapat beberapa syarat penting yang harus dipenuhi agar transaksi dapat berjalan dengan lancar dan aman.

- a. Tidak menentukan waktu penyerahan barang
- b. Harga barang harus jelas
- c. Menjelaskan spesifikasi barang yang dibuat secara rinci.³¹

³⁰ Abdurrahman Kasdi, "Metode Ijtihad Dan Karakteristik Fiqih Abu Hanifah", *Jurnal Yudisia*, Vol 5 No. 2 (Desember 2014), h. 221.

³¹ Nabila Zatadini dan Mohammad Gozali, "Analisis Pemikiran Ekonomi Islam Imam Abu Hanifah", *Journal of Islamic Economic*, Vol. 3 No. 1, h. 37.

Jual beli yang bersifat pesanan seperti *istishna'* Abu Hanifah sepakat dengan ulama lainnya. Bahwa harga barang harus diketahui jenisnya, apakah bisa dibeli dengan menggunakan uang atau barang berharga lainnya. Harus diketahui harga pastinya agar transaksi lebih jelas dan terhindar dari kecurangan, barang dagangan bisa diestimasi nilainya bisa dari ukurannya, panjangnya, beratnya, dan sifatnya.

Pengalaman dan pengetahuan tentang dunia perdagangan yang didapat langsung Abu Hanifah sangat membantunya dalam menganalisis masalah perdagangan. Salah satu kebijakan Abu Hanifah adalah menghilangkan ambiguitas dan perselisihan dalam masalah transaksi. Hal ini merupakan salah satu tujuan syariah dalam hubungannya dengan jual beli. Pengalamannya di bidang perdagangan memungkinkan Abu Hanifah dapat menentukan aturan-aturan yang adil dalam transaksi ini dan transaksi yang sejenis.³²

Dengan tujuan melindungi pelaku ekonomi dari kerugian akad *istishna'*, maka Abu Hanifah mewajibkan syarat-syarat, wujud barang saat akad, tempat akad, harga empirik. *Istishna* berbeda dengan *salam* menurut Abu Hanifah, jika akad *salam* beliau mewajibkan adanya jangka waktu penyerahan barang kepada pembeli setelah ia membayar kepada penjualnya. Hal ini dimaksudkan untuk meringankan pedagang guna menyiapkan barang dagangannya terlebih dahulu. Abu Hanifah mensyaratkan wujud barang saat terjadinya akad. Ia mensyaratkan adanya tempat terjadinya akad, maka baik *muslim* atau *muslim ilaihi* harus datang ke satu tempat

³² Adiwarnan Azwar Karim, Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam, (Depok: Rajawali Pers, 2017), h. 11.

untuk melakukan akad. Adanya harga empirik, harga empirik adalah harga barang yang dapat ditentukan berdasarkan berat, panjang, jumlah dan sifat.³³

Menurut Imam Abu Hanifah, waktu penyerahan barang dalam akad *istishna'* tidak perlu disyaratkan atau ditentukan. Beliau berpendapat demikian bukan tanpa tujuan, beliau mengantisipasi kalau-kalau dalam proses pekerjaan (pembuatan barang pesanan) terjadi hal-hal di luar kehendak manusia yang menyebabkan pekerja menjadi tertunda, juga karena sifat manusiawi beliau, terutama terhadap kaum yang lemah agar tidak merasa tertekan oleh keterbatasan waktu. Diperbolehkan dengan alasan *istihsan*, demi kebaikan kehidupan manusia dan telah menjadi kebiasaan (*urf*) dalam *istishna'*.



³³ Nabila Zatadini dan Mohammad Gozali, "Analisis Pemikiran Ekonomi Islam Imam Abu Hanifah", *Journal of Islamic Economic*, Vol. 3 No. 1, h. 37-38.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi yang akan menjadi tempat penelitian adalah pedagang makanan, *driver*, dan *costumer* aplikasi *Go-food* di Makassar yang merupakan ibu kota provinsi Sulawesi Selatan. Alasan peneliti mengambil lokasi tersebut adalah kemudahan untuk mengakses data, lokasi mudah dijangkau, dan tema yang peneliti angkat terdapat di lokasi.

B. Kerangka Pikir

Berikut ini adalah gambar kerangka pikir penelitian yang menjadi dasar hasil penelitian agar menjadi sistematis beserta penjelasannya.



Gambar 3.1 Kerangka Pikir

Abu Hanifah adalah salah seorang ulama yang mengemukakan transaksi akad *istishna'* yaitu cara jual beli dengan pesanan untuk dibuatkan suatu barang yang penyerahannya nanti di kemudian dan pembayarannya bisa nanti bersamaan

dengan penyerahan maupun sekarang pada saat memesan tergantung dengan kesepakatan. Jual beli *online* merupakan jual beli pesanan yang lebih moderen dengan menggunakan teknologi internet untuk memesan barang. Berdasarkan hal tersebut peneliti tertarik untuk mengetahui kesesuaian penerapan jual beli pesanan dalam jual beli *online* yang diterapkan oleh *user* fitur *go food* dengan akad *istishna'* yang di kemukakan oleh Abu Hanifah.

C. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan bersifat Kualitatif (*Qualitative*), merupakan penelitian yang berupaya menganalisis kehidupan sosial dengan menggambarkan dunia sosial dari sudut pandang atau interpretasi individu (informan) dalam latar alamiah. Dengan kata lain, penelitian kualitatif berupaya memahami bagaimana seorang individu melihat, memaknai atau menggambarkan dunia sosial.³⁴

D. Instrumen Penelitian

Adapun alat-alat yang akan digunakan untuk mendukung penelitian ini adalah:

1. Peneliti itu sendiri yang terjun langsung ke masyarakat mencari informasi yang berkaitan dengan penelitian.
2. Alat tulis, seperti pulpen atau pensil digunakan peneliti untuk merekam informasi dalam bentuk tulisan guna melaksanakan penelitian.
3. Buku tulis, yaitu salah satu yang digunakan peneliti sebagai media pencatatan beberapa kutipan dari literatur ataupun hasil observasi agar lebih

³⁴ Sudaryono, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2017), h. 91.

memudahkan peneliti untuk mengumpulkan data. *Smartphone* untuk merekam informasi dalam bentuk audio ketika melakukan wawancara guna melaksanakan penelitian dan mengambil foto dokumentasi.

4. Laptop, yaitu instrumen terpenting dalam proses penelitian ini. Mengingat kegunaannya yang multifungsi serta praktis, maka peneliti menggunakan instrumen ini dalam berbagai kepentingan yang dianggap perlu selama proses penelitian berlangsung.

E. Pendekatan Penelitian

Penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) dan kajian pustaka (*literature review*) penelitian ini dilakukan dalam kehidupan nyata. Penelitian lapangan merupakan metode untuk menemukan secara spesifik dan realitas tentang apa yang sedang terjadi ditengah-tengah kehidupan masyarakat. Serta penelitian ini mencari dan langsung ke lapangan yang menjadi tempat penelitian dengan melihat dari dekat.

F. Sumber Data

Penelitian sangat membutuhkan data. Data-data yang dijadikan acuan dalam penelitian ini diambil dari berbagai sumber, diantaranya:

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapat secara langsung dari sumber-sumber pertama baik dari individu maupun dari kelompok atau sumber data yang langsung memberikan data pada pengumpul data. Sumber data primer di Makassar

yaitu masyarakat sekitar. Data primer diperoleh peneliti dari penelitian lapangan (*field research*) melalui prosedur dan teknik pengambilan data melalui wawancara (*Interview*), observasi dan dokumentasi.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung atau data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain atau bisa dikatakan sumber yang tidak langsung memberikan data pada pengumpul data. Data tersebut meliputi buku-buku, arsip, dan literatur yang berkaitan dengan tujuan penelitian.

G. Teknik Pengumpulan Data

Untuk tercapainya suatu penelitian, maka diperlukan data yang mempunyai validitas tinggi. Adapun yang peneliti gunakan untuk mengumpulkan data adalah dengan metode observasi, dan dokumentasi.

1. Metode Wawancara (*interview*)

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan kepada masyarakat dan mencatat atau merekam jawaban-jawaban yang diperoleh. Wawancara dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung dengan sumber data. Wawancara langsung diadakan dengan orang yang menjadi sumber data dan dilakukan tanpa perantara, baik tentang dirinya maupun tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan dirinya untuk mengumpulkan data yang diperlukan. Wawancara pada penelitian ini menggunakan wawancara secara terstruktur. Penggunaan metode dimaksudkan untuk mengumpulkan data tentang

penggunaan fitur *Go-food* dalam melakukan transaksi jual beli makanan secara *online*. Data-data ini akan diperoleh melalui wawancara mendalam dengan masyarakat di Makassar.

2. Metode Observasi

Metode observasi diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis fenomena-fenomena yang diselidiki. Jenis observasi pada penelitian ini adalah observasi *non partisipan observation*. Dalam penelitian ini, peneliti datang ke tempat penelitian tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan di tempat penelitian tetapi peneliti hanya mengamati situasi untuk mendapatkan informasi kemudian mencatat informasi yang penting untuk dijadikan sebagai landasan peneliti dalam menyimpulkan hasil dari diteliti. Metode ini untuk mengetahui gambaran umum situasi dan kondisi masyarakat Makassar ketika menggunakan fitur *Go-food*.

3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu teknik pengumpulan data dimana mendapatkan data secara langsung dari tempat penelitian, atau melalui buku-buku yang relevan, menggunakan jurnal ilmiah yang berkaitan dengan penelitian, menggunakan foto-foto, dan data yang relevan agar hasil penelitian semakin kredibel. Dokumen dalam penelitian ini adalah informasi yang isinya bersumber dari masyarakat makassar atau lembaga yang bersangkutan dengan penelitian di makassar untuk keperluan penelitian jual beli *online*, dan sangat berguna bagi sumber data, bukti, informasi kealamiah yang sukar diperoleh, sukar ditemukan, dan membuka kesempatan untuk lebih memperluas pengetahuan terhadap sesuatu yang ingin diselidiki.

H. Teknik Analisis Data

Setelah mengumpulkan beberapa data melalui sumber-sumber referensi, peneliti mengklarifikasikan data tersebut dan kemudian akan menggunakan penelitian bersifat deskriptif analisis, yaitu metode yang dilakukan untuk memecahkan masalah dengan jalan mengumpulkan data, menyusun, mengklarifikasikan serta menganalisis kemudian menguraikannya. Sehingga permasalahan mengenai penelitian ini dideskripsikan berdasarkan data yang diperoleh kemudian dianalisis sebagai sebuah gagasan yang menarik untuk ditampilkan dalam kajian ini.

I. Pengujian Keabsahan Data

Untuk mendapatkan data-data penelitian yang sesuai menurut cara yang semestinya dan dapat diakui kebenarannya, maka dari itu penelitian ini perlu melakukan keabsahan data. Agar hasil dari penelitian dapat ditarik kesimpulan yang benar dan bermanfaat dalam ilmu pengetahuan. Teknik pemeriksaan peneliti yang digunakan untuk mendapatkan keabsahan data dengan uji kredibilitas (*credibility*) dengan beberapa langkah sebagai berikut :

1. Triangulasi Data dengan cara menggunakan berbagai jenis sumber data dari situasi yang berbeda seperti dari orang, waktu, dan tempat yang berbeda kemudian menggabungkan beberapa data. Jika data-data konsisten maka data yang diperoleh valid.

2. Triangulasi Teori membandingkan data yang ditemukan di lapangan dengan teori dari berbagai referensi buku. Jika beberapa teori menghasilkan kesimpulan analisis yang sama, maka data yang diperoleh valid.
3. Triangulasi Metodologi dengan melakukan pemeriksaan konsistensi temuan yang dihasilkan antara data dari metode wawancara dengan data dari metode observasi untuk melihat apakah hasil temuan sama. Jika kesimpulan dari masing-masing metode sama, maka data yang diperoleh valid.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Makassar sebagai lokasi penelitian merupakan ibu kota Sulawesi Selatan yang terletak di antara 119°24'17'38'' bujur timur dan 5°8'6'19'' lintang selatan. Dahulu dinamakan Ujung Pandang karena terletak di bagian selatan pulau Sulawesi Selatan. Kota Makassar berdekatan dengan kabupaten Pangkep di sebelah utara, kabupaten Maros di sebelah timur, dan kabupaten Gowa di sebelah selatan. Sejarah Makassar namanya tertulis di kitab Nagarakretagama karya Mpu Prapanca di abad ke-14, merupakan daerah yang ditaklukkan Majapahit.

Nama raja yang berperan banyak mengembangkan kota Makassar adalah Tumaparisi Kallona. Pada saat menjadi raja Gowa ke-9 (1510-1546) beliau memindahkan pusat kerajaan ke tepi pantai kemudian mendirikan benteng di muara Sungai Jeneberang. Dampak dari pemindahan pusat kota membuat perdagangan lebih berkembang karena ditepi pantai tempat bertemunya pedagang yang mengembara lewat jalur laut dari luar daerah. Berbeda dari pusat kerajaan sebelumnya berada di pedalaman sehingga dulunya sangat sulit diakses perdagangan.

Sejarah Kota Makassar pada abad ke-16, walaupun berpenduduk bermayoritas Islam, masyarakatnya memiliki sikap toleran dalam hidup berdampingan dengan perbedaan agama. Toleransi di Kota Makassar dapat dilihat dari tidak adanya yang melarang pemeluk agama non muslim untuk berdagang di

Makassar. Berdasarkan hal tersebut menjadikan Makassar sebagai pusat penting bagi masyarakat yang bekerja dalam perdagangan di Indonesia dan juga menjadi tempat strategis berdagang bagi pedagang Arab dan Eropa. Semua itu berkat dari kebijakan perdagangan bebas yang adil, bahwasanya siapa saja masyarakat diperbolehkan melakukan perniagaan di Makassar dan menolak tindakan VOC (Belanda) untuk melakukan monopoli perdagangan di Makassar. Kebijakan tersebut di keluarkan oleh Raja Gowa (Sultan Alauddin) dan Raja Tallo masa itu.

Makassar termasuk salah satu kota metropolitan di Indonesia bagian Timur dan dijuluki sebagai gerbang utama menuju kawasan lain di pulau Sulawesi dan Indonesia Timur. Pada tahun 2018 Kota Makassar memiliki luas 175,77 kilo meter persegi yang berpenduduk lebih dari 1,5 juta jiwa yang setara 17,15% penduduk di Sulawesi Selatan dengan kepadatan 8.580 kilo meter persegi. Kota Makassar memiliki penduduk yang beragam etnis, diantaranya etnis Bugis, Toraja, Jawa, Mandar, Buton, dan Tionghoa.

Kota Makassar mempunyai topografi kemiringan tanah datar mencapai 0-2° dan kemiringan tanah bergelombang 3-15°. Di Kota Makassar kondisi iklim suhu udara normal rata-rata 26,°C sampai dengan 29°C. Kota Makassar memiliki daratan rendah yang memiliki ketinggian 0-25 meter dari permukaan laut. Daratan dengan kondisi tersebut menyebabkan Kota Makassar sering mengalami banjir pada musim hujan yang disertai dengan air pasang dari laut.

Perekonomian Makassar kini di tahun 2019 semenjak 5 tahun terakhir ini, mengalami pertumbuhan cukup baik yang mencapai 8,23% dibandingkan dengan pertumbuhan ekonomi provinsi-provinsi lainnya di pulau Sulawesi yang mengalami pertumbuhan 7,07%. Jumlah peredaran uang di Kota Makassar sebesar

Rp.160 trilyun lebih. Jumlah tersebut meningkat hingga 60% dibandingkan pada tahun 2014, uang yang beredar berkisar Rp.100 trilyun lebih. Hal tersebut menjadikan Kota Makassar berperan sangat penting dalam perekonomian yang berkontribusi sebesar 34,17% atau 1/3 dari perekonomian Sulawesi Selatan dan berkontribusi sebesar 25,37% atau 1/4 dari perekonomian di Pulau Sulawesi.

Kota Makassar memiliki tempat wisata yang bersejarah seperti bangunan peninggalan sejarah dari masa kerajaan Gowa hingga colonial Belanda yaitu benteng Fort Rotterdam yang ikonis dan Kota Makassar juga kental akan warna dan tradisi Islam karena mayoritas masyarakatnya beragama islam sebanyak 82%. Di Makassar terdapat masjid yang bersejarah panjang yaitu, Masjid Raya Makassar yang berdiri pada tahun 1949, memiliki menara setinggi 66 m, dan menara lainnya setinggi 47 m. Masjid megah ini mampu menampung sekitar 10.000 jemaat. Kota Makassar juga memiliki beberapa kuliner khas seperti Coto, Sop Saudara, Konro, dan lainnya.

Di Kota Makassar semenjak tahun 2015 ada sebuah perusahaan yang bergerak di bidang transportasi dan kuliner yang semakin populer di kalangan masyarakat yakni perusahaan bernama Go-jek. Perusahaan ini memiliki layanan berbasis aplikasi pesanan transportasi dan pesanan makanan secara *online* yaitu fitur *Go-food*. Dengan *Go-food* menawarkan pelayanan delivery langsung ke tempat *costumer*. *Go-food* merupakan solusi bagi masyarakat yang mau menikmati kuliner secara praktis seperti di rumah dan kapan saja seperti pada malam hari.

Ada tiga pilar go-gojek yang menjadi prinsip perusahaan ini yaitu: Kecepatan, Go-jek melayani dengan cepat, serta akan terus berkembang dan belajar dari pengalaman.

Visi Go-jek:

1. Membantu memperbaiki struktur transportasi di Indonesia.
2. Memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam melaksanakan pekerjaan sehari-hari, seperti
3. Pengiriman dokumen, belanja harian dengan menggunakan layanan fasilitas kurir
4. Serta turut mensejahterakan kehidupan tukang ojek di Indonesia ke depannya.

Go-jek merupakan perusahaan startup asli Indonesia dengan misi sosial. Go-jek Indonesia ingin meningkatkan kesejahteraan sosial dengan menciptakan efisiensi pasar. Untuk dapat mewujudkannya, Go-jek Indonesia memiliki misi:

1. Menjadi acuan pelaksanaan kepatuhan dan tata kelola struktur transportasi yang baik dengan menggunakan kemajuan teknologi.
2. Memberikan layanan prima dan solusi yang bernilai tambah kepada pelanggan.
3. Membuka lapangan kerja selebar-lebarnya bagi masyarakat Indonesia.
4. Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab terhadap lingkungan dan sosial.
5. Menjaga hubungan baik dengan berbagai pihak yang terkait dengan usaha ojek *online*.

B. *Profil Informan*

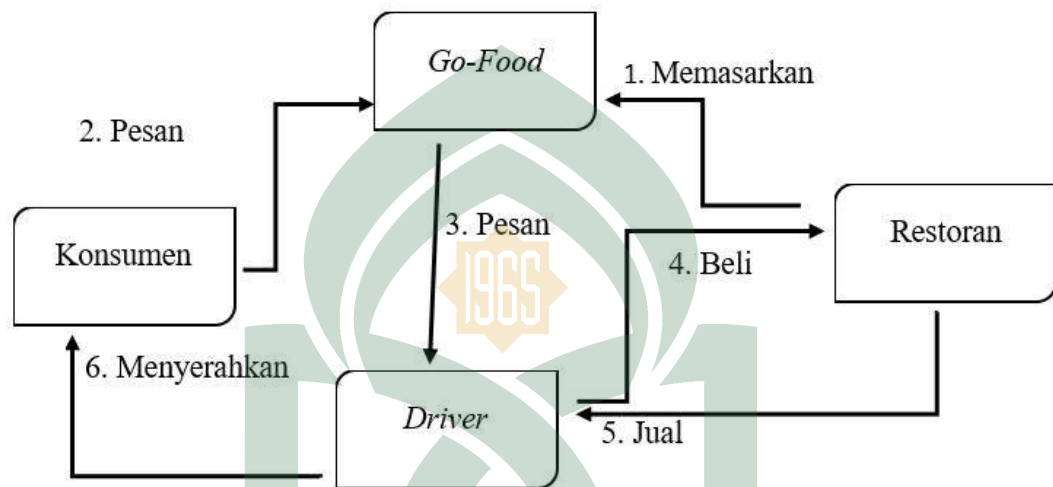
Dalam melakukan wawancara ketika meneliti di Makassar peneliti mendapatkan informasi dari sembilan orang yang terlibat dalam transaksi jual beli makanan secara *online* dengan fitur *Go-food* baik sebagai konsumen, produsen, maupun *driver* Go-jek.

1. Tini As Tini adalah produsen fitur *Go-food* yang berktifias sebagai seorang penjual makanan nasi campur di Kios Mulya Jl. AP Pettarani. Berusia 28 tahun lahir di Makassar pada tangaal 17 Agustus 1991. Telah bekerjasama dengan fitur *Go-food* selama 2 tahun.
2. Syamsuddin Umar adalah produsen *Go-food* yang beraktifitas sebagai sorang karyawan RM. Saiyo yang menjual makanan nasi padang di Jl. Hertasning. Berusia 26 tahun lahir di Makassar pada tanggal 27 November 1992. Telah lama bekerjasama dengan fitur *Go-food* selama 3 tahun.
3. Siti Nur Halisah adalah konsumen *Go-food* yang beraktifitas sebagai mahasiswa UIN Alauddin Makassar. Berusia 22 tahun lahir di Garing pada tanggal 17 Oktober 1997. Telah menggunakan fitur *Go-food* selama 1 tahun.
4. Khairun Nisa Rita adalah konsumen *Go-food* yang beraktifitas sebagai mahasiswa UIN Alauddin Makassar. Berusia 21 tahun lahir di Palopo pada tanggal 22 Juni 1998. Telah menggunakan fitur *Go-food* selama 1 tahun.
5. Annisa Afisa adalah konsumen *Go-food* yang beraktifitas sebagai mahasiswa UIN Alauddin Makassar. Berusia 21 tahun lahir di Makassar pada tanggal 25 Mei 1997. Telah menggunakan fitur *Go-food* selama 2 tahun.

6. Andar adalah *driver* Go-jek yang menerima orderan *Go-food* di Makassar. Berusia 28 tahun lahir di Makassar pada tanggal 22 Februari 1991. Telah menerima orderan *Go-food* selama 1 tahun.
7. Adi adalah *driver* Go-jek yang menerima orderan *Go-food* di Makassar. Berusia 32 tahun lahir di Makassar pada tanggal 15 Juni 1987. Telah menerima orderan *Go-food* selama 3 tahun.
8. Hamsir adalah *driver* Go-jek yang menerima orderan *Go-food* di Makassar. Berusia 45 tahun lahir di Makassar pada tanggal 22 Mei 1974. Telah menerima orderan *Go-food* selama 3 tahun.
9. Alam adalah *driver* Go-jek yang menerima orderan *Go-food* di Makassar. Berusia 23 tahun lahir di Minasatene pada tanggal 16 September 1997. Telah menerima orderan *Go-food* selama 1 tahun.

C. Penerapan Jual Beli Online Pada Masyarakat Dengan Menggunakan Fitur *Go-food* di Makassar

Berikut adalah gambar proses berlangsungnya jual beli pesanan makanan menggunakan fitur *Go-food* yang melibatkan beberapa pihak yaitu konsumen, *driver* Go-jek, dan restoran atau penjual makanan.



Gambar 4.2 Proses Transaksi *Go-food*

Peneliti ketika mengamati masyarakat Kota Makassar dalam melakukan transaksi pesanan menggunakan fitur *go-food* melibatkan empat pihak yaitu Go-Jek yang memiliki fitur *go-food*, *driver* sebagai pengantar makanan yang direkrut go-jek, restoran atau rumah makan yang telah terdaftar di go-jek sebagai produsen, dan konsumen yang memesan makanan secara *online*. Alur proses transaksi pesanan makanan secara *online* yang melibatkan ke empat pihak tersebut yaitu, berawal dari restoran hingga akhirnya diterima oleh konsumen. Untuk lebih jelasnya transaksi dalam fitur *go-food* paada gambar 4.2 dapat dijelaskan sebagai berikut yang merupakan penerapan jual beli *online* pada masyarakat dengan menggunakan fitur *Go-food* di Makassar.

1. Restoran Memasarkan Makanan Dalam Fitur *Go-food*

Restoran atau penjual makanan sebelum memasarkan makanannya dengan menggunakan fitur *go-food* terlebih dahulu harus melakukan pendaftaran kepada perusahaan go-jek. Hal ini berdasarkan pernyataan berikut yang di ungkapkan saudari Tini seorang penjual makanan yang bekerjasama dengan fitur *go-food*.

“Untuk bisa menjual makanan dengan *go-food* kita harus daftar dulu dengan mengisi formulir pendaftaran melalui *website* go-jek. Ketika mendaftar restoran harus memenuhi beberapa persyaratan yang ditetapkan oleh go-jek seperti mengisi identitas restoran di formulir. Setelah pihak go-jek menganggap layak dan memenuhi persyaratan, nantinya kita menerima e-mail diterimanya pendaftaran dari *go-food*. Makanan yang di jual restoran sudah masuk dan bisa dipesan melalui *go-food*”.³⁵

Pihak restoran melakukan pendaftaran terlebih dahulu kepada go-jek untuk bisa bekerjasama menjual makanan secara *online* dengan menggunakan fitur *go-food*. Setelah terdaftar, *driver* go-jek nantinya akan berdatangan ke restoran untuk membeli makanan karena makanan restoran sudah bisa dipesan melalui fitur *go-food* oleh *costumer* atau konsumen. Hanya restoran-restoran yang sudah melakukan pendaftaran di go-jek yang bisa menjual makanannya secara *online* dengan bantuan fitur *go-food*.

Restoran yang bekerjasama dengan *go-food* bisa mengatur jualannya menggunakan aplikasi khusus restoran yaitu *go-resto* seperti yang dikemukakan oleh Syamsuddin Umar berikut ini.

“Bekerjasama dengan *go-food* kami juga menggunakan aplikasi yang khusus untuk restoran yang namanya *go-resto*. Di aplikasi *go-resto* untuk mengatur jualan di *go-food*. Seperti mengatur waktu oprasional restoran, mengatur menu makanan, bisa mengatur stok jualan yang tersedia, dan

³⁵ Tini As Tini (28 tahun), Karyawan RM Kios Mulya, *Wawancara*, Makassar, 15 Oktober 2019.

dipake untuk menerima pembayaran go-pay dengan pin pembayaran di go-resto”.³⁶

Restoran bisa mengatur jualan mereka dalam aplikasi *go-food* dengan menggunakan aplikasi go-resto yang khusus untuk restoran yang bermitra dengan *go-food*. Sehingga restoran bisa mengatur penjualan *online* mereka jika sewaktu-waktu mengalami perubahan waktu oprasional, menu makanan, dan stok makanan yang di jual. Sehingga bisa menghentikan pemesanan jika restoran tidak beroperasi atau kehabisan stok makanan.

2. Konsumen Pesan Makanan Dalam Fitur *Go-food*

Berdasarkan pemaparan pengalaman *costumer* yang menjadi *user* fitur *go-food* pada saat memesan makanan menggunakan fitur *go-food* di dalam aplikasi go-jek iyalah sangat mudah sebagai mana pernyataan saudari Annisa Afisah berikut.

“Caranya memesan makanan di *go-food* itu cukup mudah. Kita pertama harus download aplikasi go-jek di *play store* terus buka aplikasinya. Di dalam aplikasi ada pilihan *go-food* kemudian kita masuk ke pilihan itu, nah nanti muncul banyak menu makanan dari berbagai penjual makanan. Kita tinggal pilih makanan yang ada muncul dan pilih pesan. Setelah itu kita tinggal tunggu *driver* datang kerumah”.³⁷

Akan tetapi dalam pernyataan lain jika ingin *cancel* pesanan karena salah pesan harus dilakukan cepat sebelum *driver* sudah membeli makanan yang dipesan di restoran berdasarkan pernyataan lain dari saudari Khairun Nisa Rita yang pernah salah memilih pesanan berikut ini.

“Terkadang saya salah pesan makanan, jika pembayarannya *gopay* mau tidak mau makanan harus diterima. Kalau *cash* masih bisa di *cancel* selama *driver* belum membelikan makanannya”.³⁸

³⁶ Syamsuddin Umar (26 tahun), Karyawan RM Saiyo, *Wawancara*, Makassar, 15 Oktober 2019.

³⁷ Annisa Afisa (22 tahun), Mahasiswa, *Wawancara*, Makassar 17 Oktober 2019.

³⁸ Khairun Nisa Rita (21 tahun), Mahasiswa, *Wawancara*, Gowa 21 Oktober 2019.

Dalam sistem jual beli dalam Islam termasuk jual beli *online* hal-hal yang terjadi seperti salah memesan ketika salah melihat spesifikasi barang melalui gambar dan video mengakibatkan bolehnya pembatalan pesanan atau jual beli dengan melakukan *khiyar*. Dalam Islam *khiyar* merupakan mencari solusi dari permasalahan dalam rangka menerima atau membatalkan. Dalam hukum jual beli Islam *khiyar* merupakan dapat memilih antara tetap meneruskan jual beli atau membatalkannya karena hal-hal yang dapat merugikan salah satu pihak.³⁹

Selama *driver* belum membeli makanan dan meninggalkan restoran *costumer* boleh melakukan pembatalan pesanan makanan dalam aplikasi *go-food*. Karena makanan yang sudah terlanjur dibeli *driver* akan mengalami kesulitan ketika ingin mengembalikan makanan ke restoran. Terkadang *driver* memakan sendiri pesanan *costumer* jika terjadi pembatalan pesanan. Sesuai berdasarkan dengan *khiyar majelis*, penjual dan pembeli masing-masing mempunyai kesempatan berfikir sebelum berpisah mengenai jadi atau tidaknya jual beli. Jika terjadi penipuan atau barang tidak sesuai dengan pesanan, maka *costumer* atau produsen mempunyai hak *khiyar* yaitu berhak membatalkannya atau meneruskannya dengan kompensasi seperti mengurangi harganya.⁴⁰

3. Fitur *Go-food* Memberikan Pesan Makanan Konsumen ke *Driver*

Setiap pesanan *costumer* yang memesan makanan dengan fitur *go-food* akan diterima *driver* melalui aplikasi dari go-jek. Berikut pernyataan dari *driver* go-jek

³⁹ Retno Dian Pakerti dan Eliada Herwiyanti, "Transaksi Jual Beli Online dalam Perspektif Syariah Mazhab Asy-Syafi'I", Jurnal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi, Vol. 20 No. 2 (2018), h. 8.

⁴⁰ Siti Mujiatun, "Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna", Jurnal Risat Akuntansi Dan Bisnis, Vol. 13 No. 2, h. 208.

di Kota Makassar berdasarkan pengalaman mengenai cara memenuhi pesanan atau orderan yang baik dari fitur *go-food* yang dikemukakan oleh saudara Andar.

“Kalau ada pesanan nanti akan diberitahukan lewat aplikasi *driver* terus kita terima pesannya. Kalau menerima pesanan saya telpon dulu *costumer* apakah pesannya *real* atau fiktif. Karena ada biasanya orang yang salah pesan atau tembak-tembak memesan makanan. Sudah itu saya pergi ke penjual makanan membeli makanannya dan mengantarnya ke *costumer*”.⁴¹

Dari pernyataan *driver* tidak semua pesan *orderan* yang diberikan atau yang masuk dalam aplikasi *driver* yang nyata, ada beberapa yang berpotensi dibatalkan sebelum penyerahan makanan. Ada beberapa pesanan yang bersifat fiktif, yaitu pesanan yang dilakukan *costumer* secara tidak sengaja salah memilih makanan dalam aplikasi atau ada yang tidak serius memesan.

Pernyataan lain dari saudara Adi ketika menerima orderan *Go-food* yang masuk di aplikasi bahwa *driver* dalam keadaan siap tidak ada halangan atau urusan lain, berikut adalah penjelasannya.

“Pertama *driver* terima order *Go-food* di aplikasi, sebelum menerima pesanan di aplikasi kita harus dalam keadaan siap. Tidak sedang melakukan kegiatan lain seperti sedang isi bensin, pompa ban, dan sebagainya supaya tidak lama menyelesaikan orderan *go-food*”.⁴²

Driver dalam menerima orderan berusaha memberikan pelayanan yang baik dengan mempersiapkan diri sebelum bersedia memenuhi pesanan dari *costumer*. Karena waktu penyelesaian orderan semakin cepat akan semakin baik agar *costumer* bisa segera menikmati makanan yang dia pesan. Pernyataan lain diungkapkan oleh Khairun Nisa Rita sebagai *costumer*.

⁴¹ Andar (28 tahun), Diriver Go-jek, Wawancara, Makassar 26 Oktober 2019.

⁴² Adi (32 tahun), Driver Go-jek, Wawancara, Makassar 26 Oktober 2019.

“*Driver* yang baik dalam melayani saat mengantar makanan yang cepat sampai karena terkadang ada pesanan yang lama sampai mungkin ada kendala saat di jalan”.⁴³

Costumer merasa senang jika pesanan cepat sampai sehingga *driver* perlu melakukan persiapan yang baik tidak sedang melakukan urusan lain agar dapat mengantar pesanan dengan cepat ke *costumer*. Mempersiapkan kendaraan untuk menghindari masalah teknis seperti kehabisan bensin dan kondisi sepeda motor yang tidak rusak.

4. *Driver* Membeli Makanan Pesanan Konsumen di Restoran

Setelah *driver* menerima pesan dari *go-food* dan mengambil orderan. *Driver* bergegas menuju ke restoran yang di pesan *costumer* untuk membeli pesanan sebagaimana pendapat saudara Adi berikut ini.

“*Driver* membeli makanan bayarnya di restoran pake *gopay* kemudian kalau sudah beli makanannya langsung mengantarnya ke *costumer*. Kalau *costumer* pakai pembayaran tunai atau pembayaran di tempat, *driver* bayarkan dulu di restoran nanti ditagih ke *costumer* saat kasih pesannya. Kalau *costumer* pakai pembayaran *go-pay* tidak usah menagih karena saldo *go-pay costumer* akan otomatis pindah ke saldo *go-pay driver*”⁴⁴

Makanan yang dipesan dengan pembayaran tunai oleh konsumen dibayarkan terlebih dahulu oleh *driver* sehingga *costumer* tidak boleh asal memesan makanan dengan pembayaran tunai melalui *go-food*. Jika di pesanan sedang di antar *driver* kemudian *costumer* melakukan *cancel* akan merugikan *driver* karena pembelian makanan di restoran menggunakan uang *driver*. Dan dalam proses pengiriman *driver* juga harus berhati-hati dan melayani dengan baik agar pesanan diterima oleh *costumer*.

⁴³ (Khairun Nisa Rita, Wawancara 2019).

⁴⁴ Adi (32 tahun), Driver Go-jek, Wawancara, Makassar 26 Oktober 2019.

5. Restoran Menjual Makanan Pesanan Konsumen ke *Driver*

Pihak restoran dalam setiap memenuhi pesanan melalui fitur *go-food* hanya berurusan dengan *driver*. Restoran tinggal membuatkan makanan sesuai permintaan *driver* dan menjualnya ke *driver*. Transaksi sudah dianggap sudah selesai setelah menyerahkan makanan ke *driver* dan menerima bayaran dari *driver*.

“Setiap pesanan dari *Go-food* kami layani seperti biasa saja. Kami tinggal buat pesanannya kemudian menyerahkan ke *driver*, setelah itu kita kasih pin *go-food* restoran ke *driver* untuk pembayaran dengan *gopay* lalu pelayanan selesai. Pesanan yang sudah diserahkan ke *driver* tidak bisa di *cancel* atau dikembalikan ke restoran. Jika terjadi sesuatu terhadap pesanan seperti *cancel* pesanan pada saat masih dalam perjalanan maupun pesanan tiba ke *costumer* maka untuk permasalahan tersebut hanya antara *driver* dengan *costumer* yang saling berkomunikasi untuk *cancel* atau tetap diterima.”⁴⁵

Ketika pihak restoran sudah menyerahkan makanan ke *driver* maka pemesanan *go-food* sudah dianggap selesai oleh pihak restoran. Makanan yang sudah terlanjur di beli *driver* tidak bisa dikembalikan walau jika nantinya pesanan belum diterima *costumer*.

6. *Driver* Menyerahkan Makanan Pesanan ke Konsumen.

Cara *driver* menyerahkan makanan sebagaimana penjelasan Hamsir yang merupakan salah satu *driver* go-jek di Kota Makassar berikut ini.

“Setiap mengantar *orderan* selalu komunikasikan ke *costumer* kalau sudah membeli makanan dan jangan lupa foto notanya sebagai bukti makanan sudah dibeli. Kemudian berangkat menuju tempat *costumer* kita beritahu kalau pesanan sudah jadi dengan mengirimkan foto nota sebagai bukti pembelian dan sudah dalam perjalanan. Dan setelah sampai ke tempat *costumer* kita hubungi kembali untuk segera mengambil pesanannya. Kemudian menyerahkan makanaannya dan meminta pembayaran kalau pesan dengan cara tunai. Setelah *costumer*

⁴⁵ (Syamsuddin Umar, Wawancara, 2019)

mengambil pesanan jangan lupa ucapkan terimakasih karena sudah memesan *go-food*.”⁴⁶

Sesuai dengan nilai-nilai Islam dalam bermuamalah di ayat QS Al

Baqarah/2 : 282 dalam transaksi *Go-food* ada pencatatan bentuk nota.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ...

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengamalkan apa yang akan ditulis itu, dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya ...⁴⁷

Sesuai dengan ayat di atas dalam transaksi *go-food* ada pencatatan dalam bentuk nota. *Driver* mengambil foto nota sebagai bukti pembayaran ketika membeli makanan di restoran. Foto nota ditunjukkan *driver* ke *costumer* untuk memberitahukan bahwa pesanan sudah jadi dan dalam proses perjalanan atau pengiriman. Sehingga *costumer* tidak boleh *cancel* pesanan karena berkewajiban membayar pesanan dan nota membuat pembayaran lebih jelas.

Fitur *go-food* telah menjadi sebuah solusi bagi masyarakat yang tidak ingin repot untuk datang ke restoran dengan alasan sibuk atau tidak suka menghadapi kemacetan jalanan hanya untuk menikmati makanan yang disukainya. Fitur *go-food* saat ini sudah cukup membantu sehingga disambut baik kegunaanya di tengah-tengah masyarakat Kota Makassar. Disamping itu fitur *go-food* juga telah menerapkan nilai-nilai Islam dalam jual beli. Berdasarkan rukun jual beli dalam

⁴⁶ Hamsir (43 tahun), Driver Go-jek, Wawancara, Makassar 26 Oktober 2019.

⁴⁷ Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya: CV Fajar Mulya, 2015), h. 48.

Islam yang disepakati oleh jumhur ulama terdapat empat rukun transaksi pesanan makanan pada fitur *go-food* sudah sesuai yaitu :

- a. Ada orang yang beraqad atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli).
Jual beli dalam fitur *go-food* ada penjual (restoran dan *driver*) serta pembeli (*costumer*).
- b. Ada barang yang dibeli dalam fitur *go-food* yaitu makanan dan minuman yang dijual restoran.
- c. Ada nilai tukar pengganti barang dalam fitur *go-food* ada pembayaran *go-pay* dan *cash* atau tunai
- d. Ada shighat (lafal ijab dan qabul) dalam fitur *go-food* dilaksanakan secara *online* menggunakan aplikasi *go-jek*.⁴⁸

Driver ketika melayani *costumer* harus dalam keadaan siap dan cepat dalam menyelesaikan pesanan *go-food*. Selalu berkomunikasi kepada *costumer* supaya jelas bagaimana kondisi pesanan. Dan sopan padasaat berkomunikasi dengan *costumer*. Agar pekerjaan *driver* dapat menyelesaikan pesanan dengan baik dan *costumer* merasa nyaman. Dalam melakukan bisnis termasuk dalam jual beli pesanan dalam berkomunikasi dalam hal ini *driver* perlu memberikan persuasi. Memberikan persuasi kepada pihak lain perlu disampaikan dapat dipahami dengan baik dan benar. Hal ini dilakukan terutama yang berkaitan dengan penegasan konfirmasi pesanan pelanggan atau negosiasi dengan pelanggan.⁴⁹

⁴⁸ Syamsul Effendi, "Jual Beli Dengan Sistem Tranfer Dana Melalui Bank Dalam Pandangn Islam", *Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma*, Vol. 4. No. 3 (Nopember 2017), h. 68.

⁴⁹ Sarkonah, Mahir melaksanakan Komunikasi Bisnis (Jakarta : Multi Kreasi Satudelapan, 2013), h. 40.

D. Perspektif Akad Istishna' Menurut Pemikiran Imam Abu Hanifah Terhadap Jual Beli Online Melalui Fitur Go-food di Makassar

Di bawah ini merupakan tabel yang menjelaskan hasil penelitian bagaimana kesesuaian jual beli pesanan fitur *go-food* dengan jual beli pesanan pemikiran Abu Hanifa yang dikenal dengan akad *istishna'*. Jual beli *online* melalui fitur *go-food* jika dilihat dari pemikiran Abu Hanifah tentang akad *istishna'*. Beberapa aspek dari jual beli pesanan melalui fitur *go-food* yang akan disesuaikan dengan syarat-syarat penting akad *istishna'* menurut pemikiran Abu Hanifah.

No.	<i>Istishna'</i>	<i>Go-food</i>
1	Waktu penyerahan barang sesuai kesepakatan	Sesuai
2	Harga barang harus jelas	Sesuai
3	Menjelaskan spesifikasi barang yang dibuat	Sesuai

Tabel 4.1 Kesesuaian Hasil Penelitian *Istishna'* dengan *Go-food*

Dalam fitur *go-food* ada tiga aspek yang peneliti sesuaikan dengan pemikiran Abu Hanifah untuk melihat bagaimana jual beli yang dilakukan *user go-food* di Makassar menurut syariat. *Go-food* telah menerapkan jual beli pesanan sesuai dengan pemikiran Abu Hanifah dalam tiga aspek. Aspek-aspek tersebut lebih jelasnya dapat dilihat penjelasannya berdasarkan penelitian yang menganalisis *user go-food* di Kota Makassar bertikut ini yaitu:

1. Waktu penyerahan barang sesuai kesepakatan

Waktu penyerahan barang dalam akad *istishna'* tidak perlu disyaratkan atau sesuai kesepakatan. Pendapat demikian bertujuan untuk meringankan, Abu Hanifah mengantisipasi bahwa bisa saja dalam proses jual beli pesanan dengan kecelakaan terjadi hal-hal di luar kehendak manusia yang menyebabkan pekerja menjadi tertunda, juga karena sifat manusiawi beliau, terutama terhadap kaum yang lemah agar tidak merasa tertekan oleh keterbatasan waktu. Diperbolehkan dengan alasan istihsan, demi kebaikan kehidupan manusia dan telah menjadi kebiasaan (*urf*). Dalam *istishna'* beliau tidak mensyaratkannya, karena obyek *istishna'* berupa properti yang pembuatannya tidak lama.

Berikut pendapat Muh Alamsyah yang merupakan salah satu *driver* dalam hal waktu penyerahan pesanan dalam fitur *go-food*.

“Tidak ada waktu yang ditentukan setiap pesanan di *go-food*. Ketika menerima pesanan saya tetap berusaha untuk cepat sampai ke *costumer*. Lama sampainya pesanan biasanya disebabkan lama mengantri di restoran, macet di jalan, dan lokasi *costumer* yang tidak tepat dalam aplikasi. Ketika pesanan lama komunikasikan ke *costumer* penyebabnya supaya tidak terjadi kesalahpahaman.”⁵⁰

Pada saat melakukan pesanan makanan dalam fitur *go-food* tidak ada waktu yang ditentukan untuk menyerahkan makanan. Waktu penyerahan makanan relatif sesuai situasi dan kondisi yang dialami *driver* pada saat mengantar pesanan *costumer*. Sehingga *driver* tidak berat melakukan kewajibannya mengantar barang karena tidak terikat waktu penyerahan. Dalam jual beli pesanan *go-food* barang yang di pesan merupakan termasuk barang yang cepat pembuatannya dan pembayarannya bisa langsung dan nanti ketika penyerahan sehingga sama dengan

⁵⁰ Muh Alamsyah (23 tahun), Driver Go-jek, Wawancara, Gowa 21 Oktober 2019.

akad *istishna'*. Dalam jual beli pesanan *istishna'* tidak dipebolehkan menentukan waktu penyerahan barang agar si penerima pesanan tidak terkesan buru-buru memenuhi pesanan dan tidak memberikan tekanan yang memberatkan terhadap waktu penyerahan.

Pernyataan lainnya mengenai waktu sampainya pesanan oleh salah satu *costumer* bernama Siti Nurhalizah.

“ Tidak ada waktu yang ditentukan kapan pesanan harus sampai karena ada pesanan yang cepat sampai dan ada yang lama sampai tergantung *drivernya* saat mengirim makanan. Tapi yang penting selama ini pesanan selalu sampai dengan aman tidak ada yang rusak”.⁵¹

Waktu pengiriman makanan *go-food* ditetapkan sesuai dengan kesepakatan sehingga waktu sampai bisa cepat dan lama karena situasi saat pengiriman bisa berubah-ubah. Situasi ada yang lancar tanpa ada hambatan dan ada hambatan seperti lama mengantri membeli makanan di restoran dan lama mengantar karena macet di jalan. Akan tetapi dari penjelasan *driver* di atas bahwa *driver* telah mengusahakan untuk mengirim pesannya dengan cepat agar *costumer* merasa puas dengan pelayanannya dan *driver* berkomunikasi ke *costumer* untuk memberitahukan kondisi saat pengiriman. Dan *costumer* sudah memaklumi jika ada pesannya yang lama sampai karena yang terpenting bagi *costumer* adalah keamanan makanan yang dipesan harus sampai dengan keadaan yang aman tidak mengalami kerusakan.

Pesanan yang lama datang tidak terlalu dipermasalahkan oleh Annisa Afisa salah satu *customer*, alasannya dapat kita ketahui seperti dalam pernyataannya berikut ini.

⁵¹ Siti Nurhalizah (22 tahun), Mahasiswa, Wawancara, Gowa 21 Oktober 2019.

“Setiap pesan makanan dengan *go-food* tidak ada waktu yang membatasi sampainya makanan. Tidak apa-apa lama sampai karena saya memang lebih sering memesan makanan katika mau beli makanan tapi kondisi jalanan macet karena saya mau menghindari bermacam-mactan di jalanan untuk pergi dan pulang hanya untuk memebeli makanan”.⁵²

Adapun pendapat salah satu *customer* bernama Khairun Nisa Rita yang senada dengan pernyataan Annisa Afisah mengenai waktu ketika memesan makanan yang jauh berikut ini.

“Tidak ada waktu yang dipastikan dalam fitur *go-food* jadi saya memperkirakan waktu sampai dari jarak tempat saya memesan. Jika jaraknya jauh pasti waktu sampainya lama jadi sebaiknya lebih cepat memesan makanan sebelum jam makan siang atau sebelum waktu kita mau makan jadi tidak kelaparan menunggu makanan”⁵³

Berdasarkan pernyataan beberapa *user go-food* di Makassar di atas dalam waktu penyerahan para *user* sabar saat menunggu pesanan *go-food* sampai. Selama batas waktu yang wajar tidak lebih dari sehari yang membuat makanan rusak sehingga tidak layak lagi dikonsumsi. Terutama makanan yang dijual restoran cepat basi jika didiamkan selama sehari. Dalam ayat Al Qur'an Allah memerintahkan hambanya untuk senantiasa bersabar karena itu ujian untuk melatih kesabaran dalam setiap menghadapi masalah.

QS Al Baqarah/2 : 155.

وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالثَّمَرَاتِ ۗ وَبَشِّرِ الصَّابِرِينَ

Terjemahnya:

Dan sungguh akan Kami berikan cobaan kepadamu, dengan sedikit ketakutan, kelaparan, kekurangan harta, jiwa dan buah-buahan. Dan berikanlah berita gembira kepada orang-orang yang sabar.⁵⁴

⁵² (Annisa Afisa, Wawancara, 2019).

⁵³ (Khairun Nisa Rita, Wawancara, 2019).

⁵⁴ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya: CV Fajar Mulya, 2015), h. 24.

2. Harga barang harus jelas

Dibawah ini adalah gambar yang diambil dari fitur *go-food* yang berisi detail harga pembayaran ketika melakukan pemesanan makanan.



Gambar 4.3 Penjelasan Harga dalam Fitur *Go-food*

Abu Hanifah berpendapat bahwa harga barang yang ingin dipesan itu harus diketahui jenisnya, maksudnya pembayaran apakah boleh dibeli dengan menggunakan uang atau barang-barang lainnya yang berharga. Harus diketahui harga sebenarnya agar transaksi lebih jelas.⁵⁵

Go-food sudah sesuai, sebelum pemesanan di dalam fitur *go-food* menjelaskan jenis harga yaitu menggunakan uang tunai. Pemesanan makanan pada fitur *go-food* menggunakan metode dua metode pembayaran yaitu pembayaran dengan uang tunai dan pembayaran dengan *gopay*. Dalam fitur *go-food* juga menjelaskan secara tertulis detail pembayarannya yang terdiri dari harga (estimasi),

⁵⁵ Nabila Zatadini dan Muhammad Gozali, "Analisis Pemikiran Ekonomi Islam Imam Abu Hanifah", Jurnal of Islamic Economic, Vol. 3. No. 1, h. 37.

diskon, ongkir (ongkos kirim), dan total pembayaran. Hal ini dapat dijelaskan berdasarkan gambar diatas ketika ingin melakukan pesanan pada fitur *go-food*.

Harga sudah jelas di dalam fitur *go-food* dan sudah jarang harga makanan yang tidak sesuai karena *driver* bisa menyesuaikan harga yang lama dengan harga yang terbaru makanan sebagaimana yang dinyatakan oleh Hamsir seorang *driver*.

“Harganya sudah jelas tapi kalau terjadi perbedaan harga di dalam *go-food* waktu sudah sampai di penjual makakan kita komunikasikan dulu sama *costumer* ada perbedaan harga sebelum membelinya. Kalau *costumer* tidak keberatan kita pesankan kalau keberatan bisa di *cancel* jadi jangan langsung beli dulu kalau harganya berbeda. Sekarang kalau ada harga berbeda yang di temukan, *driver* bisa melaporkan ke *go-food* lewat aplikasi supaya diubah dengan harga yang terbaru. Biasanya perbedaan harga terjadi karena ada tambahan pajak makanan”.⁵⁶

Berdasarkan ketentuan harga akad *istishna'* harga harus jelas, harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian antara pembeli dan penjual, harga jual merupakan harga yang disepakati bersama pembeli dan penjual. Sedangkan ketentuan tentang pembayaran di dalam akad *istishna'* diantaranya alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya, baik berupa uang barang atau manfaat, pembayaran dilakukan sesuai dengan kesepakatan, dan pembayaran tidak boleh dalam bentuk pembebasan hutang.⁵⁷

Di sisi lain yang berkaitan dengan harga dalam hal ini cara pembayaran pada fitur *go-food* yang akan dibahas dalam pernyataan lain dari Annisa Afisah ketika memesan *go-food* ada dua macam pembayaran yaitu sebagai berikut.

“Saat kita memilih metode pembayaran yang di inginkan. Ada pembayaran yang pake *gopay* dan ada juga dengan tunai. Saya sering menggunakan metode pembayaran tunai. Karena menggunakan metode

⁵⁶ (Hamsir, Wawancara 2019).

⁵⁷ Ikit, dkk, Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam, (Yogyakarta: Gava Media, 2018), h. 186.

pembayaran tunai lebih mudah tanpa perlu isi saldo dulu bisa di minimarket, e-banking, atau di driver go-jek”.⁵⁸

Ketika memesan makanan *go-food* terdapat dua cara untuk melakukan pembayaran diantaranya adalah dengan tunai dan dengan *gopay*. Pembayaran tunai yaitu pembayaran yang dilakukan nanti di tempat *costumer* secara langsung tanpa perantara dengan menggunakan uang tunai yang baru dibayarkan ke *driver* ketika pesanan sampai ke tangan *costumer*. Pembayaran *gopay* yaitu pembayaran yang dilakukan bersamaan pada saat *costumer* memesan makanan dengan cara transfer pembayaran menggunakan uang elektronik *gopay* yang dibuat oleh perusahaan go-jek. Untuk bisa melakukan pembayaran dengan *gopay* terlebih dahulu *costumer* mengisi saldo di minimarket, *e-banking*, dan di *driver* go-jek.

Pembayaran *gopay* sama halnya dengan pembayaran menggunakan kartu debit hanya bisa digunakan untuk transaksi di *merchant* tertentu. Transaksi *gopay* bisa dianggap seperti transaksi dengan menggunakan uang tunai. Karena *gopay* merupakan uang tunai yang dimiliki *costumer* yang ditukar dalam bentuk simpanan saldo dalam akun go-jek. Oleh karena itu dalam pembayaran *gopay* boleh digunakan dalam jual beli sama seperti uang tunai.⁵⁹

Dalam cara pembayaran saat pesan makanan dalam *go-food* *costumer* lebih memilih pembayaran dengan menggunakan sistem pembayaran *cash* karena sudah terbiasa dengan pembayaran secara langsung menggunakan uang tunai daripada *gopay* yang merupakan pembayaran dengan menggunakan uang elektronik. Hal ini di ungkapkan oleh Siti Nur Halisa.

⁵⁸ (Annisa Afisa, *Wawancara*, 2019).

⁵⁹ Muhammad Rizqi Romdhon, *Jual Beli Online Menurut Madzhab Asy-Syafi’I* (Surabaya: CV. Garuda Mas Sejahtera, 2015), h. 118-119.

“Saya lebih terbiasa pakai pembayaran secara tunai karena tidak pernah mengisi saldo *gopay*. Setelah pilih cara pembayaran, pilih pesan dan kita tunggu pesanan yang diantar ojek ketempat memesan”.⁶⁰

Pihak restoran dalam menjual makanan di dalam fitur *go-food*, harga makanan yang dijual dalam aplikasi berbeda dengan harga yang dijual di restoran jika dibeli secara langsung. Ada biaya tambahan yang dikenakan *costumer* dari harga yang dijual restoran untuk imbalan yang diberikan kepada go-jek.

“Kalau pemesanan mealalui *go-food*, harga makanan di aplikasi lebih tinggi sebanyak berkisar 10% dari harga yang kami jual. Harga 10% itu sebagai imbalan yang Go-jek ambil dari setiap pemesanan makanan dari restoran kami melalui fitur *go-food*. Jadi kami hanya menjual makanan sesuai harga yang ada di restoran kepada *driver* dan kemudain *driver* menjualnya kembali ke *costumer* sesuai yang ada di fitur *go-food*”.⁶¹

Dari penjelasan diatas perbedaan harga yang ditawarkan aplikasi fitur *go-food* merupakan imbalan yang di ambil oleh pihak go-jek dari *costumer* yang memesan makanan untuk setiap pemesanan makanan melalui *go-food*. Biaya tambahan tersebut di kenakan pada harga makanan sehingga go-jek mendapatkan imbalan dari setiap pemesanan dalam bentuk kerjasama melalui fitur *go-food*. Go-jek boleh mengambil imbalan sebgai kompensasi jasa fitur dan ongkos kirim dan *costumer* mengambil makanan sebagai barang sebagai kompensasi harga yang dibayar dari pemesanan secara *online*. Dengan ini maka terjalin hubungan (antara pembeli dan penjual) yang baik dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhannya.⁶²

Pendapat lainnya dari Khairun Nisa Rita terhadap kejelasan harga dalam fitur *go-food* sebagaimana pernyataanya berikut ini.

⁶⁰ (Siti Nurhalizah, Wawancara 2019)

⁶¹ (Umar, Wawancara 2019)

⁶² Ikit, dkk, Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam, (Yogyakarta: Gava Media, 2018), h. 76.

“Dalam fitur harga ditampilkan secara terperinci seperti harga makanan ongkos kirimnya dan ada juga diskon nya jadi sudah sangat jelas. Harga makanan sedikit lebih mahal dibandingkan beli sendiri di penjualnya. Ongkos kirimnya tergantung jarak, semakin jauh maka semakin mahal. Tetapi dengan harga segitu yang lebih mahal di gofood sudah sepadan daripada pergi beli sendiri. Kemudian metode pembayarannya ada dua lebih hemat kalau pakai gopay karena ada potongan harga dari go-food”⁶³

Harga dalam jual beli yang ditetapkan *go-food* telah sesuai kesepakatan dan tidak ada yang merasa diberatkan atau terzholimi antar *user go-food* yakni produsen, *driver*, dan *customer*. Sehingga telah terjadi transaksi yang dilandasi dengan suka sama suka sesuai dengan syariat dalam Al-Qur'an Allah SWT berfirman pada QS An-Nisa/4 : 29 berikut.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁶⁴

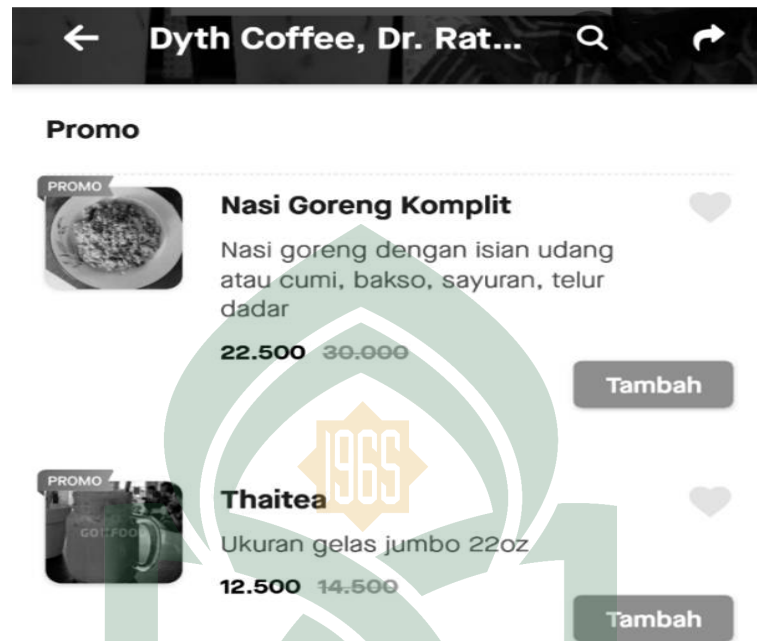
Dasar suka sama suka (*an taradhin*) dalam aktifitas jual beli adalah antara penjual pembeli dalam bertansaksi sama-sama mendapatkan keuntungan. Antara penjual dan pembeli benar-benar merelakan melakukan suatu transaksi hingga telah tercapai kata sepakat. Transaksi yang terjadi pada *go-food* harganya sudah ada, pembeli hanya tinggal memilih mana makanan dengan harga yang disukai mau dipesan dan harganya tidak berubah sesuai yang ada di aplikasi ketika *driver gofood* menagih pembayarannya saat makanan sudah diterima konsumen.

⁶³ (Khairun Nisa Rita, Wawancara, 2019).

⁶⁴ Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya: CV Fajar Mulya, 2015), h. 83.

3. Menjelaskan spesifikasi barang yang dibuat

Dibawah ini adalah gambar fitur *go-food* dalam aplikasi go-jek ketika memilih makanan yang ingin dipesan yang terdiri dari gambar dan penjelasannya.



Gambar 4.4 Penjelasan Spesifikasi Makanan dalam Fitur *Go-food*

Untuk terhindar dari kecurangan, menjelaskan barang dagangan seperti bisa diestimasi nilainya, ukurannya, panjangnya, beratnya, dan sifatnya. Agar kondisi barang memang sudah jelas. Tidak menyembunyikan kekurangan dan hanya mengumbar-umbar kelebihan jualannya agar cepat laku. Adanya tempat akad dan wujud barang saat akad agar pelaku ekonomi terlindungi dengan akad *istishna'*.

Pada saat mencari makanan yang ingin dipesan dalam fitur *Go-food* pada setiap makanan yang akan dibuat telah ada penjelasan tertulis bahan-bahan serta ukuran banyaknya makanan dan minuman. Ada juga gambar yang tertera pada setiap makanan dan minuman sebagai wujud barang. Kemudian di *Go-food* juga ada alamat restoran, lokasi *costumer*, dan lokasi *driver* sehingga tempat terjadinya

akad sudah jelas tapi dilakukan secara tidak langsung karena secara *online* di internet. Penjelasan makanan dapat dilihat sebagaimana gambar berikut ini yang diambil dari fitur *Go-food*.

“Pernah saya memesan ayam goreng pake *go-food* minta dibelikan bagian dadanya sama *driver*. Di aplikasi tidak ada pilihan mau beli bagian ayam yang mana jadi kita perlu di komunikasi langsung dengan *Driver*. Di aplikasi ada penjelasan makanan yang di pesan. Tapi saya lebih suka memesan makanan dari restoran yang sudah saya tau makanannya seperti apa karena sudah pernah beli langsung. Dan jarang mau pesan coba-coba makanan belum pernah di beli”.⁶⁵

Menurut Siti Nur Halisa dari penjelasan makanan dalam *go-food* cukup jelas sebagaimana pernyataanya berikut ini.

“Setiap makanan yang dijual dalam *go-food* ada penjelasan bahan makanan dan kalau minuman ada mencantumkan ukuran mili liternya ada juga tidak. Setiap restoran berbeda-beda dalam menjelaskan makanan. Makanan dijelaskan secara singkat tapi cukup jelas”⁶⁶

Senada dengan pendapat Kharun Nisa Rita bahwa penjelasan makanan di *go-food* singkat sebagaimana penjelasanya selama menjadi *costumer*.

“Penjelasan makanan yang di jual restoran di *go-food* itu singkat-singkat mungkin karena dari fiturnya yang hanya menyediakan kolom penjelasan yang sedikit. Yang terpenting dari saya gambarnya harus jelas karena dari situ saya bisa lebih memahami makanan yang dibeli. Dan penejlasannya yang penting adalah ukurannya”⁶⁷

Dari beberapa penjelasan di atas bahwa *Go-food* memang ada penjelasan mengenai spesifikasi makanan yang dijual tapi singkat. Dan pada saat memesan konsumen hanya berkomunikasi sama *driver* untuk memesan secara spesifik. Dan salahsatu *costumer* hanya berani memesan makanan yang sudah pernah dia rasakan sebelumnya atau kurang berminat mencoba makanan yang belum dikenalnya.

⁶⁵ (Annisa Afisa, *Wawancara* 2019).

⁶⁶ (Siti Nur Halisa, *Wawancara* 2019).

⁶⁷ (Khairun Nisa Rita, *Wawancara* 2019).

Dalam prinsip itikad baik dalam jual beli pesanan islam bahwa wajib menginformasikan kepada pembeli mengenai suatu fakta dan hal pokok yang diketahuinya, serta hal-hal yang berkaitan dengan risiko. Keterangan yang tidak benar dan informasi yang tidak disampaikan dapat mengakibatkan batalnya perjanjian. Hal penting dari prinsip ini adalah kejujuran pedagang atas informasi jualannya di *go-food*. Dalam perjanjian islam, kejujuran dianggap sebagai hal pokok terwujudnya rasa saling rela. Sebab dalam perdagangan islam dinyatakan bahwa perdagangan harus dilakukan dengan penuh kesepakatan dan kerelaan, sehingga jauh dari unsur memakan harta pihak lain secara bathil.⁶⁸

Spesifikasi atau ciri-ciri makanan yang dijual restoran dalam fitur *go-food* yaitu sudah sesuai berdasarkan pernyataan Syamsuddin Umar yang juga merupakan salah satu penjual makanan yang bekerjasama dengan fitur *go-food*.

“Makanan yang kami jual sudah sesuai dengan aplikasi seperti bahannya dan gambar makanan sudah sesuai. Kita foto sendiri makanan yang dijual dan dimasukkan ke *go-food*. Porsi makanan yang di foto sama dengan yang dijual sesuai dengan harganya”.⁶⁹

Dalam melakukan jual beli dengan menyampaikan informasi seperti foto makanan yang sebenarnya dari makanan yang di jual dalam fitur *go-food* berarti melaksanakan dan mempraktekkan dengan nilai-nilai etika. Adapun etika jual beli diantaranya adalah jujur, transparan, halal lagi baik, objek baik dan berkualitas, menghindari penipuan. Etika dibutuhkan dalam jual beli untuk menjaga kehalalan dalam rizki sehingga berdampak pada perilaku. Harta yang didapat dari proses yang

⁶⁸ Muhammad Rizqi Romdhon, *Jual Beli Online Menurut Madzhab Asy-Syafi’I* (Surabaya: CV. Garuda Mas Sejahtera, 2015), h. 102-103.

⁶⁹ Syamsuddin Umar, *Wawancara*, (2019).

halal berdampak bertambahnya harta, dan menciptakan kemaslahatan pelaku ekonomi yang terlibat.⁷⁰

Dalam firman Allah meridhai orang- *go-food* harus jujur seperti gambar makanannya sesuai yang dijualnya sama antara yang dimasukkan dalam fitru *go-food* dengan yang ada di restoran.

QS Al Baqarah/2 : 177.

قَالَ اللَّهُ هَذَا يَوْمُ يَنْفَعُ الصَّادِقِينَ صِدْقُهُمْ لَهُمْ جَنَّاتٌ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا أَبَدًا رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمْ وَرَضُوا عَنْهُ ذَلِكَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ

Terjemahnya:

Inilah saat orang yang jujur memperoleh manfaat dari kejujurannya. Mereka memperoleh surga yang di bawahnya mengalir sungai-sungai, mereka kekal di dalamnya selama-lamanya. Allah ridha kepada mereka dan mereka pun ridha kepada-Nya. Itulah kemenangan yang agung.⁷¹

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

⁷⁰ Ikit, dkk, *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Gava Media, 2018), h. 186.

⁷¹ Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Surabaya: CV Fajar Mulya, 2015), h. 27.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Diantara keseluruhan pembahasan di atas bisa dipetik beberapa poin penting yang perlu disampaikan yaitu.

1. Proses transaksi yang diterapkan *user Go-food* di Makassar yaitu restoran memasarkan makanan dalam fitur go-food, konsumen pesan makanan dalam fitur go-food, fitur go-food memberikan pesan makanan konsumen ke driver, driver membeli makanan pesanan konsumen di restoran, restoran menjual makanan pesanan konsumen ke driver, dan driver menyerahkan makanan pesanan ke konsumen.
2. Jual beli *online* dalam fitur *Go-food* yang diterapkan *user* di Makassar telah sesuai dengan akad *istishna'* pemikiran Imam Abu Hanifah. Ada harga yang jelas, waktu penyerahan sesuai kesepakatan dan produsen menjelaskan makanan yang di jualnya dan sudah sesuai dengan yang dijual di restoran.

B. *Saran*

1. *Driver* menjaga kinerjanya yang hati-hati dalam mengirim makanan agar makanan terjaga tidak rusak. Menjaga komunikasi dengan *costumer* selalu menginfokan keadaan pesanan agar pesanan selalu jelas keadaanya. Pihak restoran tetap menjaga kebenaran informasi jualannya di dalam *go-food*.
2. Go-jek lebih meningkatkan lagi fitur *go-food* agar bisa mencamtumkan deskripsi makanan lebih mendetail seperti menambahkan deskripsi makanan melalui video agar lebih jelas dibandingkan dengan hanya gambar saja. Konsumen harus lebih berhati-hati dalam melakukan pesanan dengan tidak mencoba-coba memesan dan tidak melakukan *cancel* pesanan jika makanan sudah jadi dan sudah dalam perjalanan pengiriman.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'anul Karim

Apipuddin. *Konsep Jual Beli Dalam Islam (Analisis Pemikiran Abdu al-Rahman al-Jaziri dalam Kitab al-Fiqh 'Ala alMadahib al-Arba'ah)*, Jurnal ISLAMINOMIC Vol. 5 No. 2, Agustus 2016.

Astuti, Daharmi. *Persepsi Masyarakat Terhadap Akad Jual Beli Online Perspektif Ekonomi Syariah*, Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah Vol. 1 No. 1, Juni 2018.

Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, *Tafsir Al-Qur'an Tematik*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2017.

Effendi, Syamsul. *Jual Beli Dengan Sistem Tranfer Dana Melalui Bank Dalam Pandangn Islam*, Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma Vol. 4 No. 3, Nopember 2017.

Fadhli, Ashabul. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan Aakd As-Salam Dalam Transaksi E-Commerce*, Jurnal Mashabi Vol. 15 No. 1, Juni 2016.

Fitria, Tira Nur, *Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara*, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol. 3 No. 1, Maret 2017.

Harun. *Riba Menurut Pemikiran M. Quraish Shihab*, Jurnal SHUF Vol. 27 No. 1, Mei 2015.

Hosen, Nadrattuzarman. *Analisis Bentuk Gharar Dalam Transaksi Ekonomi*, Jurnal Al-Iqtishad Vol. 1 No. 1, Januari 2009.

Ibrohim, Bustomi H.. *Hadis Dalam Pemikiran Imam Abu Hanifah*, Jurnal Saintifika Islamica, Vol. 2 No. 2, Juli-Desember 2015.

Ikit, dkk. *Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Gava Media, 2018.

Karim, Adiwaraman, Azwar, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Depok: Rajawali Pers, 2017.

Kasdi, Abdurrahman. *Metode Ijtihad Dan Karakteristik Fiqih Abu Hanifah*, Jurnal Yudisia Vol 5 No. 2, Desember 2014.

Kementerian Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Surabaya: CV Fajar Mulya, 2015.

- Mujiatun, Siti. *Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna*, Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis Vol. 13 No. 2, September 2013.
- Pekerti, Retno Dyah dan Eliada Herwiyanti. *Transaksi Jual Bei Online dalam Perspektif Syariah Madzhab Asy-Syafi'I*, Jurnal Ekonom Bisnis dan Akuntansi, Vol. 20 No. 2, 2018.
- Rizqi, Muhammad Romdhon, *Jual Beli Online Menurut Madzhab Asy-Syafi'I*, Surabaya: CV. Garuda Mas Sejahtera, 2015.
- Sarkonah, Mahir melaksanakan Komunikasi Bisnis, Jakarta : Multi Kreasi Satudelapan, 2013.
- Salim, Munir. *Jual Beli Secara Online Menurut Pandangan Hukum Islam*, Jurnal Al-Daulah Vol. 6 No. 2, Desember 2017.
- Sirajuddin. *Konsep Pemikiran Ekonomi Al-Ghazali*, Jurnal LAA MAISYIR Vol. 3 No. 1, Juni 2016.
- Sitompul, Mhd. Syahman, dkk. *Implimentasi Surat al-Baqarah Ayat 282 Dalam Pertanggungjawaban Mesjid Di Sumatera Timur*, Jurnal Human Falah Vol. 3 No. 2, Juli – Desember 2016.
- Shobirin. *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*, Jurnal Bisnis Vol. 3 No.2, Desember 2015.
- Sprida, *Akad Salam Dalam Transaksi Jual Beli*, Jurnal Ilmu Syariah Vol. 4 No. 1 Juni 2016).
- Susiawati, Wati. *Jual Beli dalam Konteks Kekinian*, Jurnal Ekonomi Islam Vol. 8 No. 2, November 2017.
- Sudaryono. *Metodologi Penelitian*. Jakarta : Rajawali Pers, 2017.
- Talika, Trafena, Febi. *Manfaat Internet Sebagai Media Komunikasi Bagi Remaja Di Desa Air Mangga Kecamatan Laiwui Kabupaten Halmahera Selatan*, Jurnal Acta Diurna Vol. 5 No. 1, 2016.
- Widyanti, Astri, *Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Praktik Jual Beli Istishna' pada Usaha Pembuatan Perahu Nelayan Desa Pagirikan Kabupaten Indramayu*, Jurnal Hukum Ekonomi Syariah, Vol. 4 No. 2, 2018.
- Wulandari, Friska Muthi. *Jual Beli Online Yang Aman Dan Syar'i (Studi Terhadap Pedagang Pelaku Bisnis Online Di Kalangan Mahasiswa Dan Alumni Fakultas Syari' Ah Dan Hukum UIN Sunan Kalijaga)*, Jurnal Az Zarqa' Vol. 7 No. 2, Desember, 2015.
- Zatadini, Nabila dan Mohammad Gozali. *Analisis Pemikiran Ekonomi Islam Imam Abu Hanifah*, Journal of Islamic Economic Vol. 3 No. 1, 2018.

BIOGRAFI PENULIS



Khaerul Muhajirin (90100115028), lahir di Bungoro pada tanggal 29 September 1997, sebagai anak kedua dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Amir Ma'ruf dan Ibu Sutia. Jenjang Pendidikan formal yang ditempuh penulis adalah Sekolah Dasar Negeri 2 Lejang Kecamatan Bungoro Kabupaten Pangkep, lulus tahun 2009. Kemudian setelah lulus di Sekolah Dasar, penulis melanjutkan. Di Sekolah Menengah Pertama Negeri 1 Bungoro Kabupaten Pangkep lulus tahun 2012. Kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 1 Bungoro Kabupaten Pangkep dengan jurusan Akuntansi dan lulus pada tahun 2015. Setelah menyelesaikan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), penulis diterima di Perguruan Tinggi Negeri (PTN) melalui Jalur Seleksi Masuk Perguruan Tinggi Negeri di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana, penulis melakukan penelitian untuk tugas akhir skripsi dengan judul “Jual Beli *Online* Dalam Perspektif Akad *Istishna'* Menurut Pemikiran Imam Abu Hanifah (Studi Kasus *User Aplikasi Go-Food* Di Makassar)” di bawah bimbingan Akramunnas, S.E MM. dan Dra. Hj. Wahidah Abdullah, M.Ag.

Motto hidup: *Raihlah ilmu. Dan untuk meraih ilmu, belajarliah untuk tenang dan sabar.*

Lampiran 1

REDUKSI DATA**(Observasi dan Wawancara)**

1. Tabulasi data penerapan jual beli online pada masyarakat degan menggunakan fitur *go-food* di Makassar

Komponen	1.1 Observasi	1.2 Wawancara
<i>Customer</i>	1.1.1 Memesan makanan menggunakan <i>hanphone</i> dengan membuka aplikasi go-jek kemudian memilih fitur <i>go-food</i> .	1.2.1 Caranya memesan makanan di go-food itu cukup mudah. Kita pertama harus download aplikasi go-jek di play store terus buka aplikasinya. Di dalam aplikasi ada pilihan go-food kemudian
	1.1.2 Pada saat pesanan tiba <i>customer</i> menerima telepon dari <i>driver</i> untuk mengambil pesanan kemudian <i>customer</i> membayar <i>driver</i> menggunakan uang tunai.	kita masuk ke pilihan itu, nah nanti muncul banyak menu makanan dari berbagai penjual makanan. Kita tinggal pilih makanan yang ada muncul dan pilih pesan. Setelah itu kita tinggal tunggu driver datang kerumah
	1.1.3 <i>Costumer</i> memesan makanan pada saat	Pada saat pesanan tiba <i>customer</i> menerima telepon dari <i>driver</i> untuk mengambil pesanan

	<p>istirahat beraktifitas atau bekerja.</p> <p>1.1.4 Makanan sampai sesuai dengan pesanan dan tidak ada kerusakan.</p>	<p>kemudian <i>customer</i> membayar <i>driver</i> menggunakan uang tunai.</p> <p>1.2.2 Terkadang saya salah pesan makanan, jika pembayarannya gopay mau tidak mau makanan harus diterima. Kalau <i>cash</i> masih bisa di <i>cancel</i> selama <i>driver</i> belum membelikan makanannya Makanan sampai sesuai dengan pesanan dan tidak ada kerusakan.</p> <p>1.2.3 <i>Driver</i> yang baik dalam melayani saat mengantar makanan yang cepat sampai karena terkadang ada pesanan yang lama sampai mungkin ada kendala saat di jalan.</p>
<i>Driver</i>	<p>1.1.5 <i>Driver</i> menerima pesanan yang masuk di <i>hanphone</i> kemudian pergi membelikan makanan sesuai</p>	<p>1.2.4 Kalau ada pesanan nanti akan diberitahukan lewat aplikasi <i>driver</i> terus kita terima pesannya. Kalau menerima pesanan saya telpon dulu <i>costumer</i> apakah pesannya</p>

	<p>pesanan. Setelah <i>driver</i> menerima dan membayar makanan kemudian mengantarkan makanan ke <i>customer</i>.</p>	<p><i>real</i> atau fiktif. Karena ada biasanya orang yang salah pesan atau tembak-tembak memesan makanan. Sudah itu saya pergi ke penjual makanan membeli makanannya dan mengantarnya ke <i>costumer</i>.</p> <p>1.2.5 Pertama <i>driver</i> terima order <i>Go-food</i> di aplikasi, sebelum menerima pesanan di aplikasi kita harus dalam keadaan siap. Tidak sedang melakukan kegiatan lain seperti sedang isi bensin, pompa ban, dan sebagainya supaya tidak lama menyelesaikan orderan <i>go-food</i>.</p> <p>1.2.6 <i>Driver</i> membeli makanan bayarnya di restoran pake <i>gopay</i> kemudian kalau sudah beli makanannya langsung mengantarnya ke <i>costumer</i>. Kalau <i>costumer</i> pakai</p>
--	---	---

		<p>pembayaran tunai atau pembayaran di tempat, <i>driver</i> bayarkan dulu di restoran nanti ditagih ke <i>costumer</i> saat kasih pesanannya. Kalau <i>costumer</i> pakai pembayaran <i>go-pay</i> tidak usah menagih karena saldo <i>go-pay costumer</i> akan otomatis pindah ke saldo <i>go-pay driver</i>.</p> <p>1.2.7 Setiap mengantar <i>orderan</i> selalu komunikasikan ke <i>costumer</i> kalau sudah membeli makanan dan jangan lupa foto notanya sebagai bukti makanan sudah dibeli. Kemudian berangkat menuju ketempat <i>costumer</i> kita beritahu kalau pesanan sudah jadi dengan mengirimkan foto nota sebagai bukti pembelian dan sudah dalam perjalanan. Dan setelah sampai ke tempat <i>costumer</i> kita hubungi kembali untuk segera mengambil</p>
--	--	--

		<p>pesanannya. Kemudahan menyerahkan makaanannya dan meminta pembayaran kalau pesan dengan cara tunai. Setelah <i>costumer</i> mengambil pesanan jangan lupa ucapkan terimakasih karena sudah memesan <i>go-food</i>.</p> <p>1.2.8 Kami bekerja tidak mendapat jaminan keselamatan kerja dari <i>go-jek</i> jadi kami hanya mengandalkan solidaritas antar sesama ojek <i>online</i> untuk membantu jika terjadi apa-apa di jalan seperti kecelakaan.</p>
Restoran	<p>1.1.6 Restoran membuatkan makanan sesuai permintaan <i>driver</i> yang datang kemudian menerima bayaran dari <i>driver</i>.</p>	<p>1.2.9 Untuk bisa menjual makanan dengan <i>go-food</i> kita harus daftar dulu dengan mengisi formulir pendaftaran melalui <i>website</i> <i>go-jek</i>. Ketika mendaftar restoran harus memenuhi beberapa persyaratan yang ditetapkan oleh <i>go-jek</i> seperti mengisi identitas restoran di formulir. Setelah</p>

		<p>pihak go-jek menganggap layak dan memenuhi persyaratan, nantinya kita menerima e-mail diterimanya pendaftaran dari <i>go-food</i>. Makanan yang di jual restoran sudah masuk dan bisa dipesan melalui <i>go-food</i></p> <p>1.2.10 Bekerjasama dengan <i>go-food</i> kami juga menggunakan aplikasi yang khusus untuk restoran yang namanya go-resto. Di aplikasi go-resto untuk mengatur jualan di <i>go-food</i>. Seperti mengatur waktu oprasional restoran, mengatur menu makanan, bisa mengatur stok jualan yang tersedia, dan dipake untuk menerima pembayaran go-pay dengan pin pembayaran di go-resto.</p> <p>1.2.11 Setiap pesanan dari <i>Go-food</i> kami layani seperti biasa saja. Kami tinggal buat</p>
--	--	--

		<p>pesanannya kemudian menyerahkan ke <i>driver</i>, setelah itu kita kasih pin <i>go-food</i> restoran ke <i>driver</i> untuk pembayaran dengan <i>gopay</i> lalu pelayanan selesai. Pesanan yang sudah diserahkan ke <i>driver</i> tidak bisa di <i>cancel</i> atau dikembalikan ke restoran. Jika terjadi sesuatu terhadap pesanan seperti <i>cancel</i> pesanan pada saat masih dalam perjalanan maupun pesanan tiba ke <i>costumer</i> maka untuk permasalahan tersebut hanya antara <i>driver</i> dengan <i>costumer</i> yang saling berkomunikasi untuk <i>cancel</i> atau tetap diterima.</p>
--	--	---

Tabel 4.2 Tabulasi Data Penerapan Transaksi *Go-food* di Makassar

2. Tabulasi data penentuan jangka waktu penyerahan barang dalam fitur *go-food*

Komponen	2.1 Obsevasi	2.2 Wawancara
<i>Customer</i>	<p>2.1.1 Tidak ada waktu yang ditentukan dalam penyerahan pesanan.</p>	<p>2.2.1 Tidak ada waktu kapan pesanan harus sampai karena ada pesanan yang cepat sampai dan ada yang lama sampai tergantung <i>drivernya</i> saat mengirim makanan. Tapi yang penting selama ini pesanan selalu sampai dengan aman tidak ada yang rusak.</p> <p>2.2.2 Setiap pesan makanan dengan <i>go-food</i> tidak ada waktu yang membatasi sampainya makanan. Tidak apa-apa lama sampai karena saya memang lebih sering memesan makanan ketika mau beli makanan tapi kondisi jalanan macet karena saya mau menghindari bermacam-mactan di jalanan untuk pergi dan</p>

		<p>pulang hanya untuk membeli makanan.</p> <p>2.2.3 Tidak ada waktu yang dipastikan dalam fitur <i>go-food</i> jadi saya memperkirakan waktu sampai dari jarak tempat saya memesan. Jika jaraknya jauh pasti waktu sampainya lama jadi sebaiknya lebih cepat memesan makanan sebelum jam makan siang atau sebelum waktu kita mau makan jadi tidak kelaparan menunggu makanan.</p>
<i>Driver</i>	<p>2.1.2 Tidak ada waktu yang ditentukan dalam penyerahan pesanan.</p>	<p>2.2.4 Tidak ada waktu yang ditentukan setiap pesanan di <i>go-food</i>. Ketika menerima pesanan saya tetap berusaha untuk cepat sampai ke <i>costumer</i>. Lama sampainya pesanan biasanya disebabkan lama mengantri di restoran, macet di jalan, dan lokasi <i>costumer</i> yang tidak tepat dalam aplikasi. Ketika pesanan</p>

		lama berkomunikasi ke <i>costumer</i> penyebabnya supaya tidak terjadi kesalahpahaman.
Restoran	2.1.3 Tidak ada waktu yang ditentukan dalam penyerahan pesanan.	2.2.5 Ketika <i>dirver</i> datang memesan kita langsung buat atau siapkan jadi tidak membutuhkan waktu lama.

Tabel 4.3 Tabulasi Data Penerapan Waktu Penyerahan *Go-food*

3. Tabulasi data kejelasan harga

Komponen	3.1 Observasi	3.2 Wawancara
<i>Costumer</i>	3.1.1 Harga sudah jelas sesuai yang ditampilkan dalam fitur <i>go-food</i> .	3.2.1 Saat kita memilih metode pembayaran yang di inginkan. Ada pembayaran yang pake <i>gopay</i> dan ada juga dengan tunai. Saya sering menggunakan metode pembayaran tunai. Karena menggunakan metode pembayaran tunai lebih mudah tanpa perlu isi saldo dulu bisa di minimarket, e-banking, atau di driver <i>go-jek</i> .

		<p>3.2.2 Saya lebih terbiasa pakai pembayaran secara tunai karena tidak pernah mengisi saldo <i>gopay</i>. Setelah pilih cara pembayaran, pilih pesan dan kita tunggu pesanan yang diantar ojek ketempat memesan.</p> <p>3.2.3 Dalam fitur harga ditampilkan secara terperinci seperti harga makanan ongkos kirimnya dan ada juga diskon nya jadi sudah sangat jelas. Harga makanan sedikit lebih mahal dibandingkan beli sendiri di penjualnya. Ongkos kirimnya tergantung jarak, semakin jauh maka semakin mahal. Tetapi dengan harga segitu yang lebih mahal di gofood sudah sepadan daripada pergi beli sendiri. Kemudian metode pembayarannya ada dua lebih hemat kalau pakai <i>gopay</i></p>
--	--	---

		karena ada potongan harga dari go-food.
<i>Driver</i>	3.1.2 Harga sudah jelas sesuai yang ditampilkan dalam fitur <i>go-food</i> .	3.2.4 Harganya sudah jelas tapi kalau terjadi perbedaan harga di dalam <i>go-food</i> waktu sudah sampai di penjual makakan kita komunikasikan dulu sama <i>costumer</i> ada perbedaan harga sebelum membelinya. Kalau <i>costumer</i> tidak keberatan kita pesankan kalau keberatan bisa di <i>cancel</i> jadi jangan langsung beli dulu kalau harganya berbeda. Sekarang kalau ada harga berbeda yang di temukan, <i>driver</i> bisa melaporkan ke <i>go-food</i> lewat aplikasi supaya diubah dengan harga yang terbaru. Biasanya perbedaan harga terjadi karena ada tambahan pajak makanan
Restoran	3.1.3 Harga sudah jelas sesuai yang	3.2.5 Kalau pemesanan mealalui <i>go-food</i> , harga makanan di aplikasi

	ditampilkan dalam fitur <i>go-food</i> .	lebih tinggi sebanyak berkisar 10% dari harga yang kami jual. Harga 10% itu sebagai imbalan yang Go-jek ambil dari setiap pemesanan makanan dari restoran kami melalui fitur <i>go-food</i> . Jadi kami hanya menjual makanan sesuai harga yang ada di restoran kepada <i>driver</i> dan kemudian <i>driver</i> menjualnya kembali ke <i>costumer</i> sesuai yang ada di fitur <i>go-food</i> .
--	--	---

Tabel 4.4 Tabulasi Data Penjelasan Harga Makanan *Go-food*

4. Tabulasi data kejelasan spesifikasi makanan

Komponen	4.1 Observasi	4.2 Wawancara
<i>Customer</i>	4.1.1 Makanan dalam fitur <i>go-food</i> memiliki penjelasan spesifikasi dan sudah sesuai pesanan.	4.2.1 Pernah saya memesan ayam goreng pake <i>go-food</i> minta dibelikan bagian dadanya sama <i>driver</i> . Di aplikasi tidak ada pilihan mau beli bagian ayam yang mana jadi kita perlu di komunikasi langsung dengan <i>Driver</i> . Di aplikasi ada

		<p>penjelasan makanan yang di pesan. Tapi saya lebih suka memesan makanan dari restoran yang sudah saya tau makanannya seperti apa karena sudah pernah beli langsung. Dan jarang mau pesan coba-coba makanan belump pernah di beli.</p> <p>4.2.2 Setiap makanan yang dijual dalam <i>go-food</i> ada penjelasan bahan makanan dan kalau minuman ada mencamtumkan ukuran mili liternya ada juga tidak. Setiap restoran berbeda-beda dalam menjelaskan makanan. Makanan dijelaskan secara singkat tapi cukup jelas.</p> <p>4.2.3 Penjelasan makanan yang di jual restoran di <i>go-food</i> itu singkat-singkat mungkin karena dari fiturnya yang hanya menyediakan kolom penjelasan yang sedikit. Yang terpenting</p>
--	--	--

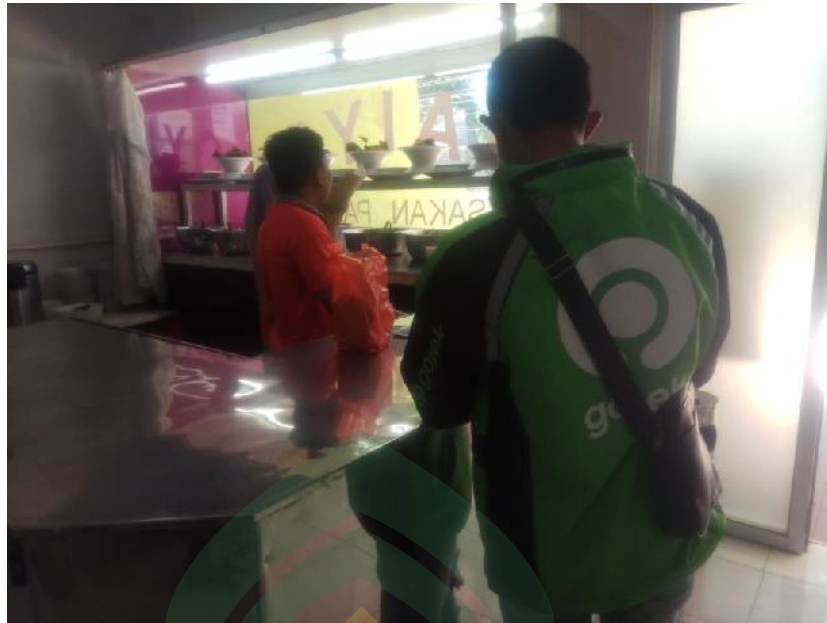
		<p>dari saya gambarnya harus jelas karena dari situ saya bisa lebih memahami makanan yang dibeli. Dan penejlasannya yang penting adalah ukurannya.</p>
<i>Driver</i>	<p>4.1.2 Makanan yang diterima <i>driver</i> dari restoran sesuai dengan spesifikasi di fitur <i>go-food</i>.</p>	<p>4.2.4 Pesanan selama ini sudah sesuai dengan keinginan <i>customer</i> karena belum menerima komplain dari <i>customer</i>.</p> <p>4.2.5 Makanan-makan yang dalam <i>go-food</i> sama saja dengan yang dijual di restorannya kalau ada perbedaan itupun tidak banyak yang bikin <i>costumer</i> tidak puas.</p> <p>4.2.6 Spesifikasi makanan sudah sama yang ada di fitur <i>go-food</i> tapi kalau tampilan tidak sepenuhnya sama karena makanan yang dikirim sudah dikemas dan mengalami perubahan tampilan sedikit.</p>
Restoran	<p>4.1.3 Tampilan dan spesifikasi makanan</p>	<p>4.2.7 Makanan yang kami jual sudah sesuai dengan aplikasi seperti</p>

	<p>di fitur <i>go-food</i> sudah sesuai dengan yang di jual.</p>	<p>bahannya dan gambar makanan sudah sesuai. Kita foto sendiri makanan yang dijual dan dimasukkan ke <i>go-food</i>. Porsi makanan yang di foto sama dengan yang dijual sesuai dengan harganya.</p> <p>4.2.8 Semua menu makanan yang ada di restoran ada di dalam <i>go-food</i> dan sama dengan yang di jual disini. Gambarnya sama dan penjelasannya juga sudah sesuai.</p>
--	--	---

Tabel 4.5 Tabulasi Data Penjelasan Spesifikasi Makanan *Go-food*

Lampiran 2

Gambar 4.5 Wawancara dengan *Costumer* Fitur *Go-food*Gambar 4.6 Produsen membuat pesanan *go-food*



Gambar 4.7 Produsen selesai membuatkan pesanan *go-food*



Gamabar 4.8 Wawancara dengan produsen *go-food*



Gambar 4.9 Wawancara dengan *driver* go-jek



Gambar 4.10 Lokasi Penelitian